



## Quantification des flux transfrontaliers du Cameroun

Alain Azeufouet, Edouard Tsagué, Séraphine Medjou, Olivier David, Ludovic Temple, Laurent Parrot

### ► To cite this version:

Alain Azeufouet, Edouard Tsagué, Séraphine Medjou, Olivier David, Ludovic Temple, et al.. Quantification des flux transfrontaliers du Cameroun. 2006. cirad-00948344

**HAL Id: cirad-00948344**

**<http://hal.cirad.fr/cirad-00948344>**

Submitted on 18 Feb 2014

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Lettre de Commande n°: 2007/2012

Programme n° 209

Fiche SCOOP : CAE 321 – 002



## QUANTIFICATION DES FLUX TRANSFRONTALIERS

Étude des exportations de produits vivriers et  
horticoles du Cameroun vers les pays de sa  
frontière Sud

PHASE II

Rapport Final  
version provisoire

TRANSFLUX II

Auteurs :

Azeufouet Alain, Tsagué Edouard, Medjou Séraphine, David Olivier, Temple Ludovic, Parrot Laurent

Décembre 2007

**Cette étude supervisée par le CIRAD a été financée par le Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) de l'Ambassade de France au Cameroun.**

**Elle a été réalisée par :**

**AZEUFUET Alain : Ingénieur statisticien de l'ISSEA – [azef40@yahoo.fr](mailto:azef40@yahoo.fr)**

**TSAGUÉ Édouard : Ingénieur statisticien de l'ISSEA – [edtsague@yahoo.fr](mailto:edtsague@yahoo.fr)**

**MEDJOU Séraphine : Doctorante en économie à l'U. de Ydé II – [medjseraph@yahoo.fr](mailto:medjseraph@yahoo.fr)**

**Sous la Coordination de :**

**DAVID Olivier : AT IRAD / SCAC – [odavid@iccnnet.cm](mailto:odavid@iccnnet.cm)**

**Et avec l'appui scientifique de :**

**TEMPLE Ludovic : Agro-économiste au CIRAD-FLHOR – [ludovic.temple@cirad.fr](mailto:ludovic.temple@cirad.fr)**

**PARROT Laurent : Économiste au CIRAD-FLHOR – [laurent.parrot@cirad.fr](mailto:laurent.parrot@cirad.fr)**

---

## SOMMAIRE

---

<b>SOMMAIRE.....</b>	<b>3</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>4</b>
<b>LISTE DES GRAPHIQUES .....</b>	<b>5</b>
<b>LISTE DES CARTES ET DOCUMENTS .....</b>	<b>6</b>
<b>TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE TRANSFLUX II - 2007.....</b>	<b>7</b>
<b>PERSONNES RENCONTRÉES .....</b>	<b>9</b>
<b>MÉTHODOLOGIE UTILISÉE .....</b>	<b>11</b>
<b>1. ZONES D'ENQUETE RETENUES ET POPULATIONS CIBLEES .....</b>	<b>11</b>
<b>2. SENSIBILISATION DES PARTENAIRES ET FORMATION DES ENQUETEURS .....</b>	<b>11</b>
<b>LES MODÈLES DE QUESTIONNAIRES.....</b>	<b>13</b>
1 : LA FICHE DE COMPTAGE .....	13
2 : LA FICHE D'ENQUETE .....	14
3 : LA FICHE DE COLLECTE .....	16
4 : LA FICHE DE PESEE .....	16
5: LA FICHE D'ABONDANCE / PENURIE.....	16
6: LA FICHE DE COLLECTE.....	17
7 : TECHNIQUE D'ESTIMATION DES EXPORTATIONS MENSUELLES .....	17
<b>PRESENTATION DETAILLEE DES DIFFERENTES FICHES D'ENQUETES.....</b>	<b>18</b>
<b>FICHE DE COMPTAGE.....</b>	<b>18</b>
<b>QUESTIONNAIRE .....</b>	<b>19</b>
<b>FICHE DE PESEES .....</b>	<b>23</b>
<b>FICHE D'ABONDANCE/PENURIE .....</b>	<b>24</b>
<b>FICHE DE COLLECTE.....</b>	<b>25</b>
<b>PRINCIPAUX RÉSULTATS .....</b>	<b>26</b>
<b>1. CARACTERISATION DES ACTEURS .....</b>	<b>26</b>
<b>2. QUANTIFICATION ET CARTOGRAPHIE DES FLUX .....</b>	<b>30</b>
<b>3. COMPARAISON AVEC LES DONNEES OFFICIELLES .....</b>	<b>36</b>
<b>4. EFFET DE LA FERMETURE DE LA FRONTIERE EQUATO GUINEENNE .....</b>	<b>38</b>
<b>CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>42</b>
<b>RAPPORT FINANCIER .....</b>	<b>44</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>45</b>

---

## LISTE DES TABLEAUX

---

<i>Tab. 1 : Les marchés étudiés chaque mois.....</i>	<i>11</i>
<i>Tableau 2 : Répartition mensuel du nombre de commerçant par province et par marché.....</i>	<i>26</i>
<i>Tableau 3 : Distribution des acteurs de chaque province par sexe .....</i>	<i>27</i>
<i>Tableau 4 : Distribution de l'échantillon par province selon le statut des acteurs et selon la destination</i>	<i>27</i>
<i>Tableau 5 : Distribution des acteurs de chaque province par niveau d'instruction .....</i>	<i>28</i>
<i>Tableau 6 : Distribution des acteurs de chaque province par classe de durée dans l'activité .....</i>	<i>30</i>
<i>Tableau 7 : Poids moyen (Kg) d'unités étalonnées sur les marchés suivis de la province Sud .....</i>	<i>30</i>
<i>Tableau 8 : Pourcentage des enquêtés par produit et par destination.....</i>	<i>31</i>
<i>Tableau 9 : Comparaison entre les sources de données officielles pour l'année 2002.....</i>	<i>36</i>
<i>Tableau 10 : Exportation par produit et par mois pour les premiers semestres 2005, 2006 et 2007 au poste de sortie de Campo.....</i>	<i>40</i>

---

## LISTE DES GRAPHIQUES

---

<b>Graphique 1</b> : Distribution des acteurs de chaque produit <b>par sexe (%)</b> .....	28
<b>Graphique 2</b> : comparaison des flux de haricot sec (1 <sup>er</sup> semestre 2007) .....	36
<b>Graphique 3</b> : comparaison des flux de plantain .....	37
<b>Graphique 4</b> : comparaison des flux de bâton de manioc.....	37
<b>Graphique 5</b> : comparaison des flux de Tomate.....	38
<b>Graphique 6</b> : Évolution de tonnages d'exportations par Kyé-Ossi (1er semestre 2005, 2006 et 2007) .....	39

---

## LISTE DES CARTES ET DOCUMENTS

---

<b>Doc 1</b> : Modèle de la fiche de comptage.....	13
<b>Doc 2</b> : Modèle de la fiche d'Enquête (cas du plantain) .....	15
<b>Doc. 3</b> : Modèle de fiche de pesée (extrait).....	16
<b>Carte 1</b> : Flux transfrontalier du haricot sec.....	32
<b>Carte 2</b> : Flux transfrontalier de la tomate .....	33
<b>Carte 3</b> : Flux transfrontalier du plantain .....	34
<b>Carte 4</b> : Flux transfrontalier du bâton de manioc.....	35

---

**TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE TRANSFLUX II - 2007**

---

**« Phase II - fin : Quantification des exportations des produits vivriers du Cameroun en direction des pays de la frontière sud »****1. Contexte.**

La première phase de l'étude sur la quantification des flux transfrontaliers de produits vivriers (banane plantain, tomate, haricot sec, bâton de manioc) entre le Cameroun et les pays de sa frontière Sud (Gabon, Guinée Equatoriale et Congo) a permis de cartographier les flux d'exportations des produits d'identifier l'organisation des acteurs (exportateurs, grossistes, buyam-sellam, etc.) et de mettre en évidence les difficultés des mécanismes de relevés des informations par les administrations officielles.

En effet, à l'issue de la première phase, les principales causes de la sous-estimation des tonnages ont été mises à jour<sup>1</sup>. Il s'agit principalement de :

- La non-exhaustivité de l'enregistrement des données : en effet, toutes les voies de sortie du pays ne sont pas contrôlées ou munies de postes de police phytosanitaires (notamment le long de la frontière entre le Cameroun et la Guinée Equatoriale et par lesquelles passent tous les produits achetés sur les marchés transfrontaliers d'Olamze, d'Ebengon, de Meyo Biboulou et de Menguikom) ; en outre, l'enregistrement n'est pas toujours exhaustif pour ce qui est des produits passant par les portes de sortie officielles et contrôlées par l'Etat.
- Le problème des unités de mesure et des techniques de quantification mises en œuvre sur le terrain : les unités de mesures employées sur le terrain se sont avérées très variables d'une région à l'autre, et même au sein de la même région. Les agents du MINAGRI ou des Douanes en charge de la quantification ne disposent pas de matériel adéquat pour estimer les quantités véhiculées, ce qui les conduit à des estimations visuelles ou à des enregistrements sur simple déclaration des exportateurs, avec pour effet une sous-estimation des quantités transportées.
- Le traitement et l'acheminement des données statistiques : il arrive souvent que des données collectées sur le terrain et transmises (en principe) aux autorités centrales soient indisponibles dans les statistiques officielles, comme en témoignent les gaps observés dans les statistiques officielles sur les exportations de produits vivriers concernés par la présente étude.

Une fois relevés ces problèmes dans le processus de collecte et de traitement des informations statistiques, une seconde phase de l'étude a été mise en place en 2006 afin de permettre d'estimer les quantités réelles exportées vers le Gabon, la Guinée Equatoriale et le Congo, afin d'avoir une idée nette de l'échelle réelle des grandeurs. La présente étude vise à continuer le suivi des volumes commercialisés des quatre produits identifiés afin de collecter une information sur une année complète tant au niveau des zones de frontières que des zones de production et les grands marchés relais qui servent de plateforme à ce commerce régional.

**2. Objet de l'étude**

La géographie des flux et les limites de système de quantification des flux ayant été mises à jour lors de la première phase de l'étude, la seconde phase est désormais consacrée à la quantification proprement dite des flux des quatre produits (banane plantain, tomate, haricot sec, bâton de manioc). Ainsi, il sera question à l'issue de cette phase de collecte cheval sur 2006 et 2007 de donner avec une certaine précision les valeurs réelles des exportations des produits en direction des pays situés le long de sa frontière Sud, ainsi que la part imputable à chaque sous filière d'exportation et à chaque zone de production identifiée au cours de la première phase. Les résultats obtenus devront être comparés aux statistiques officielles afin d'avoir une idée de l'échelle de grandeur de l'erreur commise dans ces dernières et de faire un certain nombre de recommandations pour pallier à ces manquements.

---

<sup>1</sup> Cirad, 2006, *Phase I : QUANTIFICATION DES FLUX TRANSFRONTALIERS, Etude des flux transfrontaliers de produits agricoles et horticoles sur les frontières sud du Cameroun*, mai 2006, 85 pages. N° engagement : N° 2005 – 4141, Chapitre Budgétaire : 42.15, Article : 52, Paragraphe : 20, DSUR – CAE – 4C5 -032 Date de notification : 26 octobre 2005.



### 3. Méthodologie

Elle consistera à faire une enquête à passage répété durant l'année 2007, d'avril à octobre (afin d'éliminer dans les estimateurs les biais liés à la saisonnalité), en partenariat avec les administrations de collecte officielles, auprès des exportateurs des produits concernés par l'étude. Ces derniers continueront d'être saisis de plusieurs manières suivant l'organisation de la filière dans laquelle ils agissent et leur nombre. Ainsi, l'enquête portera sur l'ensemble des exportateurs d'une filière (haricot, tomate de l'Ouest) s'ils ne sont pas nombreux, ou seulement sur un échantillon convenablement tiré dans d'autres filières (tomate du Sud, Plantain, bâtons de manioc). Dans ce cas un panel a été constitué. L'enquête se déroulera dans les différents points suivants :

- Six marchés transfrontaliers sur la frontière Sud où les produits sont directement achetés par des exportateurs étrangers et acheminés vers l'extérieur (province du Sud) ;
- Cinq marchés dans les provinces du Centre et de l'Ouest où les produits sont directement achetés par des exportateurs étrangers et acheminés vers l'extérieur ;
- Quatre marchés dans les zones de la province du Littoral où les produits sont directement achetés par des exportateurs étrangers et acheminés vers l'extérieur ;
- Les principales zones de production et marchés intérieurs, identifiés au cours de l'étude exploratoire, à partir desquels des produits sont achetés par des exportateurs et directement acheminés vers l'extérieur sans qu'une transaction n'intervienne dans un marché transfrontalier ou dans un port.

Dans ces différents points d'enquête, la population cible sera donc soit des producteurs (qui vendent directement à des exportateurs), soit des collecteurs basés dans les marchés des bassins de production et qui regroupent les marchandises pour répondre à la demande étrangère qui se rend auprès d'eux, soit des expéditeurs qui sont davantage situés dans les points de sortie et qui expédient leur marchandise vers des clients situés à l'étranger. Il n'a pas été retenu de travailler à la quantification des flux en enquêtant les acheteurs étrangers eux même car s'ils peuvent effectivement offrir une vue relativement globale de la filière où ils s'approvisionnent, ils restent plus difficile à intercepter, même pour le temps d'une enquête, et ne se rendent pas de façon régulière sur un lieu précis. Cela nous empêchant d'avoir l'ensemble de l'activité de cette profession, nous avons préféré travailler avec des partenaires plus stables dans l'espace et plus faciles à appréhender, même s'ils sont beaucoup plus nombreux et que cela nous obligera parfois à renforcer notre dispositif d'enquêtes de quantification.

Des « encadreurs » sont affectés à une zone d'étude dans laquelle ils sont assistés par des enquêteurs spécialisés pour tel ou tel marché ainsi que par des partenaires institutionnels (Minader) selon les marchés et selon les tâches (étalonnage). Les enquêteurs spécialisés ont bénéficié d'une formation délivrée par les encadreurs et leur superviseur, responsable de l'étude. Ces derniers ont également rédigé un manuel à l'attention des enquêteurs et reprenant point par point les différentes fiches d'enquêtes à appliquer.

Les individus retenus dans les échantillons constitués sont interrogés une fois par mois (à l'occasion de ce passage, ils récapituleront de façon détaillée le volume de leurs ventes exportées au cours de leur dernière journée de vente sur ce marché ainsi que le volume vendu à l'exportation au cours des trois précédentes semaines, de façon plus globale). Les questions qui sont posées visent prioritairement à mesurer les quantités exportées, à en évaluer les prix et à cerner l'origine du produit, son parcours et sa (ou ses) destination(s). Ce questionnaire mensuel est complété d'un étalonnage réalisé une fois tous les 4 mois, en conformité avec la méthodologie du MINADER avec lequel nous travaillons. Une fiche générale « abondance/pénurie » est également remplie une fois par mois avec un responsable du marché ainsi qu'une fiche de comptage destinée à définir le panel en cas d'excès de producteurs/commerçants exportateurs (dans les marchés de la zone frontalière) pour que soit déterminé la taille de l'échantillon à enquêter. Les questionnaires constitués tiennent compte des spécificités de chaque produit étudié, notamment celles liées à son conditionnement, aux unités de mesure employés et aux filières d'exportations actives identifiées au cours de la phase précédente.

A l'issue de cette phase de terrain, la mise en œuvre de tous les outils statistiques disponibles permettra d'estimer les quantités exportées et de calculer la marge d'erreur des estimateurs. L'importance des filières d'exportation, jusqu'alors saisies seulement sous l'aspect qualitatif, pourra alors être connue.

### 4. Planning avril 2007 - décembre 2007

Enquêtes et terrain (avril – octobre 2007)

Saisie et analyse des données (avril – novembre 2007)

Atelier de restitution à mi-parcours (août 2007)

## PERSONNES RENCONTRÉES

Nom	Prénom	Institutions	Contact	Fonctions / liens équipe
<b>1. Membres de l'équipe</b>				
MEDJOU	Séraphine	Université Ydé II	77 44 83 70	Equipe de l'étude
AZEUFUET	Alain	MINPLADAT	77 45 23 60	Equipe de l'étude
TSAGUE	Edouard	MINPLADAT	77 60 30 56	Equipe de l'étude
DAVID	Olivier	IRAD / SCAC	99 76 53 10	Animateur de l'équipe
PARROT	Laurent	CIRAD	France	Conseiller scientifique
TEMPLE	Ludovic	CIRAD	France	Conseiller scientifique
LEKEUMO KITLER	Simplice	ISSEA	77 88 94 74	Stagiaire Yaoundé (Ydé)
KOUANDA D.	Adrien	ISSEA	99 46 86 10	Stagiaire Douala
<b>2. Enquêteurs</b>				
ASSAM ESSA'A		SPESA / Centre	77 51 45 24	Enquêteur Mokolo. Ydé
ATANGA	Monique	SDESA / Mfoundi	974 87 90	Enquêtrice Mvog Mbi. Ydé
NGOU TAMEKEN	Agnès	SDESA / Mfoundi	75 94 52 84	Enquêtrice Mfoundi. Ydé
ZOMO ASSOM	Robert	SDESA / Ntem	96 08 24 46	Enquêteur Abang Minko'o
ANGOUE	Sylvain	SDESA / Ntem	99 20 33 15	Enquêteur Akombang
BESSONG a BEYECK	Loudine	Etudiant / Wouri	96 02 5719	Enquêteur Douala
FIFEN	Assam	SDESA / Noun	99 69 25 13	Etalonnage Foubot
DJIKAM	Issah	SDESA / Noun	99 59 23 81	Etalonnage Koutaba
DJOKO	Michel	Commerçant / Noun	99 97 57 75	Enquêtes Koutaba
KITIO	Bernard	Commerçant / Noun	99 82 27 47	Enquête Foubot
YMDJEU	Micheline	Etudiante/Bamboutos	75 79 04 94	Enquêtrice Mbouda
FOPA TIOMATSA	Jean -Raymond	Commerçant/Mbouda	77 80 84 64	Enquêteur Mbouda
TCHENGANG	Emmanuel	Commerçant / Bafoussam	99 96 62 31	Enquêteur Bafoussam
KUATE		Etudiant/Ouest	77 12 67 26	Enquêteur Bafoussam
LAMBERT		Commerçant / Bafoussam	99 96 62 31	Enquêteur Bafoussam
<b>3. Partenaires permanents</b>				
MBALLA	André	MINADER	774 29 50	Chef Cellule d'info ex-SNAR
TIKOUOKA	Jean-Robert	ISSEA	905 95 04	Responsable des stages
NANTCHOUANG	Azer	INS	984 86 23	Impliqué dans la phase I
HEALY	Sean	MINADER/SCAC	918 17 74	Conseiller du SG - Minader
KAMGNIA DIA	Bernadette	Université Ydé II	776 28 56	Superviseur DEA Medjou
BEDU	Laurent	Amb. de France	222 79 33	Partenaire SCAC de l'étude
TABUNA	Honoré	ICRAF	910 22 84	Echanges Sud-Sud et Nord
FOUNDJEM	Divine	ICRAF	793 07 92	Echanges régionaux PFNL
NGUEKO	Raoul	SNV - Cameroun	900 36 84	Etude zones frontalières
MBOCK	Jacques	MINADER	300 19 99	Resp. Stat Agri - Centre
DAVID-BENZ	Hélène	CIRAD	221 25 41	PRP tubercules

CIRAD		TRANSFLUX II		SCAC
SIMON	Serge	CIRAD / IRAD	622 83 00	PRP maraîchage
ARMEL		Commerçant / Bafoussam	99 96 80 89	Commerçant Bafoussam
<b>4. Autres Personnes Rencontrées</b>				
ANANGA		MINADER-Yaoundé		DESA
ZE EFOUNDA	Jean-Marie	SDESA / Mfoundi	518 20 11	Statistiques agri. - Minader
FOTSO	Emmanuel	SPESA / Centre	756 19 93	Statistiques agri. - Minader
TATA	Helen	SDESA / Mfoundi	753 85 93	Statistiques agri. - Minader
NGUEMI	Julienne	Commerçante	507 04 76	Cheftaine du Mfoundi
ETOUNDI		CUY	222 09 57	DAFE
ATANGANA		CUY	997 34 43	Cellule Promotion Eco
MELINGUI	Sylvie	CUY	988 86 08	Cellule Etudes Eco.
EDJO ELA	André	DDA / Ambam		Délégué Dép Minader
NGUEMA	Anatole	DDA / Ambam	643 60 07	Chef Service Statistiques
BITYE NDONGO	Samuel	DDA / Olamze	923 97 81	Délégué Agriculture Olamze
ASSOUMOU				1 <sup>er</sup> Adjoint Préfet du Ntem
NGUEMA	Régine		627 16 87	Chef d'Ebengon
MESSINA	Jean-Marie	Police phyto/ Ntem		PNDRT / Menguikom
NWAWEL		Police phyto/ Ntem		Chef poste phyto Kyé Ossi
NTONE	Fritz	Douala		Chef poste Phyto Abang M.
ATEBEDE	Bernard	Douala		Délégué du Gvt auprès CUD
DJOLLA DJOLLA	Simon	Douala	992 15 39	Préfet du Wouri
EKATA MVONDO		Douala		Délégué provincial Minader
BENYENGUE		Douala		Chef poste phyto Port Douala
YAOUBA	Sidiki	Douala		Chef douanes Quai Peschaud
CHEUSSA	Joseph	Douala	980 97 67	Régisseur marché Central
BEBEY MOUDI KI	Jacques	Dla –marché plantain	967 85 23	Régisseur marché Sandaga
TCHENGANG	Jean-Marie	Douala	990 63 73	Régisseur marché Sandaga
		Commerçant -Douala		Président de l'AVVI

## MÉTHODOLOGIE UTILISÉE

### Méthodologie utilisée pour la phase II

#### 1. Zones d'enquête retenues et populations ciblées

Les 14 marchés suivis mensuellement se répartissent dans les quatre provinces présentées dans le tableau ci-contre. D'autres zones d'échange (marché de Bota à Limbé, Sud-Ouest) et de productions on également été l'objet d'une attention particulière pour une meilleure compréhension du fonctionnement des filières étudiées. : Les zones de production de Ntui, de Sa'a, d'Akoloninga, d'Ayos et de Bounyebel dans le Centre. Ces zones ont fait l'objet d'entretiens avec des personnes ressources, des commerçants, des producteurs, les services administratifs et les élus situés sur place, dans la continuité de la phase I.

**Tab. 1 :** Les marchés étudiés chaque mois

<i>Province</i>	<i>Marché</i>	<i>Nombre de marché</i>
Littoral	Sandaga	2
	Marché de la pare	
Sud	Kye-Ossi	6
	Abang-Minko'o	
	Meyo Biboulou	
	Olanze	
	Ebengon	
	Menguikom	
Centre	Mokolo	2
	Mfoundi	
Ouest	Marché total	4
	Marché B	
	Marché de Foubot	
	Koutaba	
	Marché de Mbouda	
Ensemble		14

L'activité dans les zones de chargement ou d'expédition a été suivie tout au long de la période d'enquête qui a duré un an. Cependant, le comptage des quantités exportées à partir de ces lieux n'a été pris en compte qu'après que l'on se soit assuré de ne pas faire de double compte avec les quantités suivies aux points de sortie.

Le suivi des marchés s'est fait par recensement des acteurs intervenant dans les échanges transfrontaliers dans toutes les zones d'enquêtes, à l'exception, des marchés du sud à cause du grand nombre de la population cible. A cet effet, on a procédé a un tirage aléatoire des commerçants sur la base de la fiche de comptage préalablement confectionné par les agents enquêteurs des leur arrivée sur le marché par comptage.

Dans ces différents points d'enquête, la population enquêtée était constituée des producteurs (qui vendent directement à des exportateurs), des collecteurs basés dans les marchés des bassins de production et qui regroupent les marchandises pour répondre à la demande étrangère qui se rend auprès d'eux, des expéditeurs qui sont davantage situés dans les points de sortie et qui expédient leur marchandise vers des clients situés à l'étranger.

L'étalonnage des unités de conditionnement s'est fait tous les quatre mois. Elle était conduite par les superviseurs accompagnés des agents enquêteurs et assisté par des partenaires qui avaient pour but de faciliter cette opération délicate.

#### 2. Sensibilisation des partenaires et formation des enquêteurs

Une fois les zones circonscrites, une première mission a été conduite en vue de sensibiliser les partenaires officiels et privés à notre étude, d'identifier les enquêteurs potentiels et de les former aux différents aspects de ce travail d'enquêtes.

Liste des principaux partenaires selon leur ancrage institutionnel :

Officiels : Préfecture, Délégués du Gouvernement auprès des CUY, CUD, CUB<sup>2</sup>, régisseurs des marchés, chefs de villages, élus ;

Administrations et Services : MINADER, INS, SNV, IRAD, ICRAF ;

Opérateurs privés : chefs de marchés, chefs de groupes de commerçants, collecteurs et autres commerçants sensibilisés individuellement, transitaires, personnes relais (lorsque les filières longues mettent en relation des personnes établies le long du circuit, à certains points stratégiques), acheteurs venant de l'étranger.

Les enquêteurs proviennent principalement du Minader, notamment de la Direction des enquêtes et statistiques agricoles (DESA) dont dépend le CIAR<sup>3</sup> (ex-SNAR) qui collecte des prix sur certains marchés, aux points de sortie et dans les grands bassins de production de vivrier. Mais sur certains marchés de départ, des commerçants ont été identifiés pour rendre compte de l'activité au fil des semaines, et sur d'autres, des enquêteurs « indépendants » ont été recrutés. Au total, quatorze Enquêteurs ont été mobilisés pour suivre les chargements en partance pour les pays voisins :

3 dans le Centre (Délégation provinciale DESA – MINADER)

2 dans le Sud (Délégation départ<sup>ale</sup> de l'Agri – MINADER)

5 dans l'Ouest (Commerçants et étudiante)

2 dans le Littoral (étudiant)

Ce dispositif a du être renforcé dans les différentes provinces, notamment dans le cadre des activités d'étalonnage, de comptage des commerçants et de suivi des départs de marchandises :

2 dans le Centre (MINADER)

6 dans le Sud (agents municipaux, élus locaux, désignés du chef)

1 dans l'Ouest (commerçant)

1 dans le Littoral (Délégation provinciale DESA – MINADER)

Les enquêteurs principaux ont bénéficié d'une formation délivrée par les responsables de l'étude. Ces derniers ont également rédigé un manuel à l'attention des enquêteurs et reprenant point par point les différentes fiches d'enquêtes à appliquer.

---

<sup>2</sup> Communautés Urbaines de Yaoundé (CUY), de Douala (CUD) et de Bafoussam (CUB).

<sup>3</sup> CIAR : Cellule des Informations et de l'Alerte Rapide

## LES MODÈLES DE QUESTIONNAIRES

### Présentation générale des questionnaires

Quatre fiches distinctes ont appliquées à des pas de temps différents :

Une fiche de comptage (une fois par mois) ;

Une fiche d'enquête (une fois par mois) ;

Une fiche de collecte (tous les jours d'expédition)

Une fiche de pesée (une fois tous les quatre mois) ;

Une fiche d'Abondance/pénurie (une fois tous les quatre mois).

#### 1 : la fiche de comptage

La fiche de comptage est destinée à enregistrer tous les commerçants concernés par cette étude et susceptibles d'être enquêtés lors du jour du marché. Cette fiche sert à définir l'échantillonnage représentatif des personnes à enquêtées (producteurs, petits collecteurs, grands collecteurs, expéditeurs... qui se côtoient parfois le même jour sur un même marché mais qui travaillent sur des volumes différents. A défaut de pouvoir tous les enquêter, la fiche de comptage a pour but de faire une photographie du marché et de ses acteurs afin de permettre une extrapolation des résultats d'enquête, prélevés sur un échantillon.

#### Doc 1 : Modèle de la fiche de comptage

**ENQUÊTE SUR LA QUANTIFICATION DES EXPORTATIONS DES PRODUITS VIVRIERS DU  
CAMEROUN EN DIRECTION DE LA FRONTIÈRE SUD (TRANFLUX-II)**

Province : _____ \_ \_ \	Date : __ __ / __ __ / __ __ __ __
Marché : _____ \_ \_ \	Superviseur : _____ \_ \_ \
Enquêteur : _____ \_ \_ \	

### FICHE DE COMPTAGE

N° Com	Statut	Produits

## 2 : La fiche d'enquête

Les questions posées dans le cadre de cette enquête portent sur les points suivants :

Le statut de l'enquêté et le statut de ses principaux clients.

Les produits vendus.

La dernière journée de vente sur ce marché (donc, le plus souvent, la vente précédente au jour de l'enquête puisque le jour même de l'enquête, la vente ne sera pas terminée).

Indiquer l'origine et la destination des produits vendus par le commerçant enquêté (si produit transformer, distinguer le lieu d'approvisionnement, le lieu de fabrication et le lieu de production de la matière première).

Indiquer les quantités, le prix moyen et les unités vendus (en fonction des Unités de vente locale utilisées pour chaque transaction).

Estimer le nombre total de commerçants engagés dans l'activité d'exportation au cours du mois de référence (NC). Il s'agit d'une estimation faite par l'enquêté lui-même et qui prend également en compte les personnes qui vendent en dehors des jours de marché ou hors du marché (bord champ, rendez-vous le long de la route, etc.).

Nombre de jour où le commerçant s'est rendu sur le marché et a vendu aux exportateurs (NJ) au cours du mois écoulé (information rétrospective destinée à compenser le fait que l'enquête ne se fasse qu'une fois par mois) et comparaison entre la journée de vente étudiée par rapport aux trois précédentes journées de vente (vente en hausse, en baisse, en dent de scie... et pourquoi ces variations).

Préciser les autres marchés sur lesquels il s'est rendu au cours du dernier mois.

Profil sociologique de l'enquêté (s'il n'a pas déjà été enquêté lors des mois précédents) : Origine de l'enquêté, âge, ancienneté dans l'activité, niveau d'instruction...

Réflexions ou remarques de l'enquêté au sujet de son activité et son évolution globale sur un pas de temps plus long.



Enquêtes auprès de commerçantes du marché d'Ebengon

Voir la présentation abrégée du questionnaire d'enquête page suivante.







MINEFI). Ceci afin de comparer les résultats et les techniques de collecte. Le soucis d'harmoniser les méthodologies repose sur la volonté d'avoir la possibilité de comparer et à terme d'échanger les données entre les différentes équipes concernées.

## 6: La fiche de Collecte

Dans les provinces de l'Ouest, du Littoral et du Centre, le développement de relations privilégiées avec les commerçants nous ont permis de travailler directement avec des leaders de la profession disposant d'une vue d'ensemble de l'activité marchande (Mbouda, Yaoundé) ou avec l'ensemble des grossistes-expéditeurs lorsque ceux-ci sont organisés en plusieurs groupes distincts (Bafoussam). Dans tous les cas, il s'agit de groupes limités d'acteurs avec lesquels nous appliquons un relevé exhaustif. Avec ces partenaires privilégiés, une fiche de collecte leur a été directement remise afin qu'ils l'a remplissent à l'occasion de chaque chargement destiné à l'exportation. A Bafoussam, ces fiches de collecte ont été croisées avec les bordereaux remplis à chaque départ par les commerçants (gestion des commandes, suivi du crédit).

Cette fiche de collecte porte sur trois grands thèmes : la nature du produit, les quantités expédiées, le parcours emprunté par le produit.

La nature du produit regroupe les informations sur l'intitulé du produit, complété d'une rubrique « qualité » qui permet de préciser la variété, le mode de conditionnement, l'état de maturité selon les produits concernés.

Les quantités expédiées sont abordées au travers de quatre sous-thèmes : la quantité chargée, le détail de l'unité de mesure utilisée, le poids de cette unité de mesure et le prix de vente.

Le parcours emprunté repose sur la zone de production, le point de sortie du Cameroun et la destination finale du produit.

L'ensemble de ces rubriques est récapitulé dans un tableau (10 colonnes) qui tient sur une page ; chaque ligne de ce tableau correspondant à un chargement. A quoi s'ajoute en en-tête de ce tableau le nom du commerçant concerné, la date du jour de chargement (un nouveau tableau pour chaque nouveau jour de chargement) et le lieu de chargement (nom du marché ou de zone de chargement située à proximité).

## 7 : Technique d'estimation des exportations mensuelles

${}^k EXP^j$  : Exportation mensuelle de produit k

${}^k QT_i^j$  : Quantité totale de produit k vendu par le commerçant i sur le marché j lors de la dernière journée

$NJ_i^j$  : Nombre de jour où le commerçant i s'est rendu sur le marché j au cours du mois de référence

$${}^k EXP^j = \sum_{i=1}^{NC} {}^k QT_i^j * NJ_i^j$$



## ENQUÊTE SUR LA QUANTIFICATION DES EXPORTATIONS DES PRODUITS VIVRIERS DU CAMEROUN EN DIRECTION DE LA FRONTIÈRE SUD (TRANSFLUX-II)

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

### QUESTIONNAIRE

Province : \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

Date : \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Marché : \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

Superviseur :

Enquêteur : \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

Numéro d'identification enquêté : \_\_\_\_ \

\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

#### A Déroulement des activités (DAC)

DAC1- Vous êtes : 1- Collecteur ; 2- Expéditeur ; 3- Collecteur-expéditeur ; 4- Producteur

\ \_\_\_\_ \

DAC2- Date de la dernière journée de vente sur ce marché : \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Précisez s'il s'agit d'un jour ordinaire ou d'affluence : 1- Ordinaire 2- Affluence

\ \_\_\_\_ \

DAC3- Lesquels de ces produits avez-vous directement vendu à des exportateurs étrangers ou expédié à l'étranger au cours de la dernière journée de vente sur ce marché ?

1- Plantain ☐ 2- Tomate ☐ 3- Bâton de manioc ☐ 4- Haricots secs ☐

DAC4- A des exportateurs de quels pays avez-vous vendu ces produits / en direction de quel pays avez-vous expédié ces

1- Gabon ☐ 2- Congo ☐ 3- Guinée Équatoriale ☐ 4- Autres ☐

DAC5- Quels autres produits vendez-vous à des exportateurs ou expédiez-vous directement à l'étranger ?

1- \_\_\_\_\_ 2- \_\_\_\_\_ 3- \_\_\_\_\_

DAC6- Combien de personnes pratique une de ces activités dans le marché et ses environs?

Collecteurs. \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ Expéditeurs. \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ Collecteur/expéditeurs. \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ Producteurs

\ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

DAC7- Si producteur, combien de producteurs vendent directement leurs productions à des exportateurs sans que ces produits ne fassent plus l'objet d'une transaction dans le marché ?

\ \_\_\_\_ \

DAC8- Combien de fois au cours des 4 dernières semaines avez-vous vendu aux exportateurs dans ce marché (Collecteurs) ou expédié des produits à l'étranger (Expéditeurs) ?

\ \_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

DAC9- A qui d'autre vendez-vous le plus souvent ?

1- Consommateurs 2- ☐illants ☐emi-grossistes 4- ☐ossistes ☐ 5- Autre (préciser) ☐

**NB : Les données statistiques collectées dans les 4 parties qui suivent concernent uniquement les produits directement vendus à des exportateurs étrangers ou expédiés à l'étranger par l'enquêté au cours de la dernière journée de marché qui a été précisée à la question DAC1. Elles seront remplies pour les produits cochés à la question DAC2.**

## B Exportation du plantain (Uniquement pour la dernière vente dans le marché)

Ventes directes aux exportateurs	Gabon	Guinée Équatoriale	Congo
PLA1- Avez-vous vendu du plantain à des exportateurs de ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
PLA2- Avez-vous directement expédié du plantain vers ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
PLA3- Où a été produit ce plantain ? Précisez les 3 principales zones (village et département) et leur pourcentage approximatif			
PLA4- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée? 1=Petit Régime, 2= Moyen Régime 3= Grand Régime, 4=Camion, 5=Arceaux, 6=Kilogramme, 7=Autres (à Préciser)	/_/_/	/_/_/	/_/_/
PLA5- Équivalent des unités de vente en kg	/_/_/	/_/_/	/_/_/
PLA6- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?	/_/_/	/_/_/	/_/_/
PLA7- Quel était le prix moyen d'une unité ?	/_/_/	/_/_/	/_/_/
PLA8- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif)	/_/_/	/_/_/	/_/_/

## C Exportations de haricots secs (Uniquement pour la dernière vente dans le marché)

Ventes directes aux exportateurs	Gabon	Guinée Équatoriale	Congo
HAR1- Avez-vous vendu du haricot sec à des exportateurs de ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR2- Avez-vous directement expédié de haricot sec vers ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR3- Quelles Type avez-vous vendues où expédiées dans ce pays? 1-Rouge petits grain 2-Rouge tacheté 3-Blanc			
HAR3- Quelles variétés avez-vous vendues où expédiées dans ce pays? 1-Nouveaux 2-Ancien 3-Les deux	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR4- Où a été produit ce haricot sec ? (précisez les zones et pourcentages approximatifs)			
HAR5- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée? 1=Grand Sac, 2=Petit Sac, 3=Bassin, 4=Seau 5l, 5= Seau 15l, 6=Kilogramme, 7=Autres (à Préciser).	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR6- Équivalent des unités de vente en kg	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR7- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR8- Quel était le prix moyen d'une unité ?	/_/_/	/_/_/	/_/_/
HAR9- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif)	/_/_/	/_/_/	/_/_/

## D Exportations de tomate (Uniquement pour la dernière vente dans le marché)

Ventes directes aux exportateurs	Gabon	Guinée Équatoriale	Congo
TOM1- Avez-vous vendu de la tomate à des exportateurs de ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
TOM2- Avez-vous directement expédié de la tomate vers ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
TOM3- Quelles variétés avez-vous vendus ou expédié vers ce pays 1-Rio 2-Olivette 3-Les deux	/_/_/	/_/_/	/_/_/
TOM4- Où a été produit cette tomate ? (précisez les zones et pourcentages approximatifs)			
TOM5- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée? 1=Cageot, 2=Panier, 3= caisses 4=Tas, 5= Seau de 5l, 6= Kilogramme, 7=Autres (à Préciser)	/_/_/ /_/_/ /_/_/	/_/_/ /_/_/ /_/_/	/_/_/ /_/_/ /_/_/
TOM6- Équivalent des unités de vente en kg	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/
TOM7- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/
TOM8- Quel était le prix moyen d'une unité ?	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/
TOM9- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif)	/_/_//_/_//_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_//_/_//_/_/

## E Exportations de bâton de manioc (Uniquement pour la dernière vente dans le marché)

Ventes directes aux exportateurs	Gabon	Guinée Équatoriale	Congo
BAT1- Avez-vous vendu de bâton de manioc à des exportateurs de ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
BAT2- Avez-vous directement expédié de bâton de manioc vers ce pays? 1-Oui 2-Non	/_/_/	/_/_/	/_/_/
BAT3- Où a été fabriqué ce bâton de manioc ? (précisez les zones et pourcentages approximatifs)			
BAT4- Où a été produit le manioc servant à la fabrication de ce bâton de manioc (préciser les zones et pourcentages approximatifs)			
BAT5- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée? 1=Paquet de 30, 2=Paquet de 20, 3=Paquet de 10, 4=Paquet de 5, 5=Kilogramme, 6=Autres (à Préciser)	/_/_/ /_/_/ /_/_/	/_/_/ /_/_/ /_/_/	/_/_/ /_/_/ /_/_/
BAT6- Équivalent des unités de vente en kg	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/
BAT7- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/
BAT8- Quel était le prix moyen d'une unité ?	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/ /_/_//_/_//_/_//_/_/
BAT9- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif)	/_/_//_/_//_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_//_/_//_/_/	/_/_//_/_//_/_//_/_//_/_//_/_/

## F Considérations d'ordre général

COG1- Est-ce que les quantités que vous avez vendues aux exportateurs sur ce marché ont varié au cours des 4 dernières semaines par rapport à cette journée (journée de référence utilisée plus haut)

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4
Plantain				
Tomate				
Bâton de Manioc				
Haricots secs				

1- Forte Hausse 2 -Faible hausse 3 – Équivalent 4 - Faible baisse 5- Forte baisse (par rapport à la journée d'enquête)

COG2- Quel est votre ancienneté dans l'activité : Année.....\ \_\_\_\_\ \_\_\_\_\ Mois.....\ \_\_\_\_\ \_\_\_\_\

COG3- Nom et prénom de l'enquêté :

COG4- Sexe : 1- Masculin ; 2- Féminin ..... \ \_\_\_\_\

COG5- Age : ..... \ \_\_\_\_\

COG6- Niveau d'instruction : 1- Aucun ; 2- Primaire ; 3- Secondaire 1<sup>er</sup> Cycle ; 4- Secondaire 2<sup>ème</sup> Cycle ; 5- Sup. \ \_\_\_\_\

COG7- Nationalité : ..... \ \_\_\_\_\ Département d'origine :

COG8- Lieu de résidence : ..... \ \_\_\_\_\ Pays : ..... \ \_\_\_\_\ Ville :

COG9- Sur quels autres marchés effectuez-vous vos opérations ? a- Achat de marchandises :

..... \ \_\_\_\_\ b- Ventes de marchandises :

COG10- Avez-vous été enquêté le mois précédent ? 1-Oui 2-Non..... \ \_\_\_\_\

COG11- Observations de l'enquêté

---



---



---

**Date :** \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_  
**Code Produit** \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \  
**Superviseur :** \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

[illegible]

Inscrivez les codes correspondants aux produits vendus/expédiés par le commerçant.



**ENQUÊTE SUR LA QUANTIFICATION DES EXPORTATIONS DES PRODUITS VIVRIERS DU CAMEROUN EN DIRECTION DE LA FRONTIÈRE SUD (TRANSFLUX-II)**

Province : \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

Marché : \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

Date : \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Enquêteur : \_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \  
\_\_\_\_\_ \ \_\_\_\_ \

Superviseur :

**FICHE D'ABONDANCE/PÉNURIE**

*NB : A remplir tous les 4 mois par le chef du marché (alternativement responsable marché/chef de poste)*

Quelles sont les périodes d'abondance et de pénurie des produits et quels sont les prix pratiqués ?

Produit	Abondance			Pénurie		
	Période	Unité	Prix	Période	Unité	Prix
Plantain						
Tomate						
Haricots secs						
Bâton de manioc						

## FICHE DE COLLECTE

[illegible]

---

## PRINCIPAUX RÉSULTATS

---

### 1. Caractérisation des acteurs

L'enquête pour la période de novembre 2006 à Juillet 2007 a été menée sur une population statistique de 1604 individus dont une cinquantaine a été suivie sous forme de panel mensuel non cylindrée.

**Tableau 2 :** Répartition mensuel du nombre de commerçant par province et par marché

<i>Province</i>	<i>Marché</i>	<i>Nombre de commerçant</i>
Centre	Mfoundi	5
Littoral	Sandaga	11
	Gare	3
Ouest	Foumbot	14
	Mbouda	8
	Bafoussam	6
Sud	Abang minko'o	90
	Kyé-Ossi	75
	Meyo Bibulu	35
	Olamze	53
	Menguikom	57
	Ebengon	75
<b>Total</b>		<b>432</b>

Ainsi, 432 personnes sont concernées chaque mois par le commerce transfrontalier de nos quatre produits vivriers. Ce nombre est pratiquement invariable dans les provinces du centre, du littoral et de l'ouest. Dans le sud, bien que des commerçants identiques reviennent régulièrement au cours du mois et représentent environs 40% de l'échantillon, les autres acteurs se renouvellent au cours du mois. Il faut aussi noter le cas des marchés de Meyo Bibulu, Olamze, Ebengon et Menguikom où les mêmes commerçants se retrouvent. Notre population d'enquête représente donc à ce stade un taux de sondage de 46%.

Ici, les principales questions que l'on se pose sont les suivantes :

Existe-t-il un « profil » spécifique des commerçants selon qu'ils se trouvent proches ou éloignés de la frontière Sud ?

Le genre d'un acteur et sa province d'activité renseignent-ils sur les produits qu'ils commercialisent ?

La répartition des acteurs selon le statut<sup>4</sup> est-elle identique pour toutes les provinces ?

---

<sup>4</sup> Producteurs, Collecteurs, Expéditeurs.

**Tableau 3 :** Distribution des acteurs de chaque province par sexe

En %		Province				Total
		Centre	Littoral	Ouest	Sud	
Sexe	<i>Masculin</i>	80	93	81	6	36
	<i>Féminin</i>	20	7	19	94	64
	<i>Total</i>	100	100	100	100	100

Dans l'ensemble, les femmes semblent plus impliquées que les hommes dans le commerce transfrontalier des produits vivriers. En effet, la proportion des femmes est environ le double de celle des hommes. Néanmoins, de façon spécifique, on note que dans les provinces du Centre, du Littoral et de l'Ouest, les hommes représentent plus de 80 % des commerçants enquêtés. Par contre, dans la province du Sud, la proportion de femme atteint 94 %.

Aussi, la province du sud détient le plus grand nombre de commerçants impliqués dans le commerce transfrontalier ; près de 60 % des acteurs opèrent dans cette province contre 40 % pour l'ensemble des autres provinces. Ceci s'explique par le fait qu'étant plus proche de la frontière, les commerçants dans la vallée du Ntem ont comme client en plus des consommateurs locaux les consommateurs non résidents ressortissants des pays voisins.

**Tableau 4 :** Distribution de l'échantillon par province selon le statut des acteurs et selon la destination

En %		Province				Total
		Centre	Littoral	Ouest	Sud	
Statut	<i>Collecteur</i>	0	7	8	9	8
	<i>Expéditeur</i>	100	86	92	2	37
	<i>Producteur</i>	0	7	0	89	55
	<i>Total</i>	100	100	100	100	100
Destination	<i>Congo</i>	0	7	14	1	5
	<i>Gabon</i>	100	27	41	26	32
	<i>Guinée équatoriale</i>	0	67	46	73	64
	<i>Total</i>	100	100	100	100	100

Le statut prépondérant est celui de producteur et représente 55 % de l'ensemble des commerçants enquêtés. Une fois encore, au regard du statut des acteurs, il existe une différence entre les provinces du Centre, du Littoral et de l'Ouest d'une part et la province du Sud d'autre part. Les acteurs sont majoritairement producteurs dans la vallée du Ntem et représentent 89 % des commerçants alors qu'ailleurs, les producteurs sont presque inexistantes et les expéditeurs sont dominants (plus de 85 % et même 100 % au Centre).

La Guinée Équatoriale est la destination de prédilection des exportateurs : on note 64 % de déclarations d'exportation en direction de la Guinée Équatoriale, soit plus de la moitié des

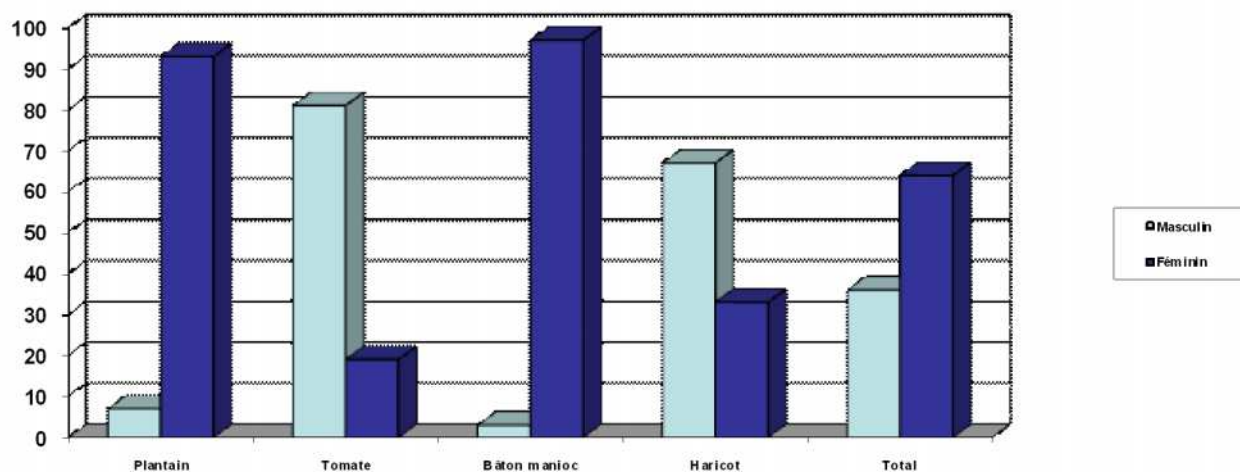
déclarations d'exportation. La proportion des déclarations d'exportation en direction de la Guinée Equatoriale est la plus élevée dans la vallée du Ntem. Dans les provinces du Littoral et de l'Ouest, la majorité des déclarations sont aussi en direction de la Guinée. Par contre, tous les acteurs opérant dans la province du Centre exportent en direction du Gabon.

**Tableau 5 :** Distribution des acteurs de chaque province par niveau d'instruction

En %		Province				Total
		Centre	Littoral	Ouest	Sud	
Niveau d'instruction	<i>Aucun</i>	0	7	14	0	4
	<i>Primaire</i>	0	21	29	69	53
	<i>Secondaire</i>	100	43	38	31	37
	<i>Supérieure</i>	0	29	19	0	7
	<i>Total</i>	100	100	100	100	100

Le niveau d'instruction est globalement bas (niveau primaire ou sans niveau). Ils sont 57 % dans cette situation. En observant par province, on remarque que les acteurs se répartissent dans toutes les catégories définies (non scolarisé, primaire, secondaire, supérieur) au Littoral et à l'Ouest alors qu'au Centre, tous les acteurs ont un niveau secondaire et au Sud les acteurs se concentrent dans les niveaux secondaire (31%) et primaire (69%). En outre, 83 % des acteurs ont plus de 30 ans. Pour toutes les provinces, ils se recrutent principalement dans la classe d'âge [30 ans – 45 ans].

**Graphique 1 :** Distribution des acteurs de chaque produit par sexe (%)



Le plantain et le bâton de manioc sont essentiellement commercialisés par les femmes alors que la tomate et le haricot le sont par les hommes. En effet, la province du Sud, est l'un des bassins de production du plantain et c'est par excellence le fief du bâton de manioc. Or, nous avons montré plus haut que dans le Sud, les femmes dominent la commercialisation des produits vivriers. Les principaux bassins de production du haricot sec et de la tomate restent la province de l'Ouest. La

région de Foubot s'est spécialisée dans la production de tomate alors que le haricot sec provient des départements du Bamboutos, de la Mifi et de la Menoua. Et dans l'Ouest, l'activité transfrontalière est dominée par les commerçants de sexe masculin.

Dans la province du Sud, l'ancienneté minimum dans l'activité est d'un an comme dans l'Ouest alors que dans les provinces du Centre et du Littoral l'ancienneté minimum est de plus de trois ans. L'ancienneté maximale dans la vallée du Ntem est de onze ans contre près de vingt ans pour les autres provinces.

Il ressort de ce qui précède que les acteurs de la vallée du Ntem sont pour la grande majorité des femmes. Les acteurs y sont essentiellement producteurs et se recrutent dans la classe des personnes ayant des niveaux d'instructions secondaire et primaire parmi les plus faibles. Ils sont relativement jeunes dans l'activité, produisent et commercialisent principalement du plantain et des bâtons de manioc, secondairement la tomate (depuis une dizaine d'années). A l'Ouest, les acteurs se recrutent majoritairement chez les hommes. Et parmi les quatre produits retenus dans le cadre de cette étude, le haricot sec et la tomate sont les plus commercialisés par les acteurs de l'Ouest. Les provinces du Centre et du Littoral font figure de zone de transit. Néanmoins, la province du Centre s'est avérée être une zone de production pour la tomate et le plantain.

**Tableau 6 :** Distribution des acteurs de chaque province par classe de durée dans l'activité

<i>Classes d'ancienneté</i>	<i>Centre</i>	<i>Littoral</i>	<i>Ouest</i>	<i>Sud</i>	<i>Total</i>
<i>Moins de 5 ans</i>	0	20	44	31	32
<i>5 – 9 ans</i>	20	50	36	20	25
<i>10 ans et Plus</i>	80	30	20	49	43
<i>Total</i>	100	100	100	100	100

Ce tableau indique que l'expérience dans l'activité des échanges transfrontaliers est la plus élevée dans les provinces du Centre et du Sud. L'activité à l'Ouest, paradoxalement à son appellation de zone traditionnelle d'approvisionnement des marchés de la sous-région, a la plus faible expérience (44% ont moins de 5 ans d'ancienneté) ceci peut s'expliquer par le fait qu'il n'y a pas une trop grande stabilité dans l'activité contrairement au Centre et au Sud.

## **2. Quantification et cartographie des flux**

La méthodologie de quantification s'est entièrement reposée sur le comptage des unités et l'étalonnage de ces derniers. L'étalonnage, quoique difficile à mettre en œuvre, a permis de produire des résultats satisfaisants. Ainsi, voici les résultats des étalonnages pratiqués chaque quatre mois dans les marchés suivis de la province du sud.

**Tableau 7 :** Poids moyen (Kg) d'unités étalonnées sur les marchés suivis de la province Sud

<i>Unités pesées</i>	<i>TOMATE</i>			<i>BÂTON DE MANIOC</i>						<i>BANANE PLANTAIN</i>	
<i>Marchés</i>	<i>Panier</i>	<i>Cageot</i>	<i>Caisse</i>	<i>Paquet de 10</i>	<i>Paquet de 20</i>	<i>Paquet de 30</i>	<i>Paquet de 40</i>	<i>Paquet de 45</i>	<i>Paquet de 50</i>	<i>Petit régime</i>	<i>Moyen régime</i>
<i>Abang Minko'o</i>			30	5							
<i>Ebengon</i>	22	24		7	14	24	21	15	48		
<i>Kye ossi</i>		26		5							
<i>Menguikom</i>	22	28		4	9	16	16		22	3	7
<i>Meyo Bibulu</i>				4	10					7	12
<i>Olamze</i>				10						5	

Un travail similaire a été réalisé dans les trois autres provinces enquêtées, toujours avec l'appui des agents du MINADER sur le terrain.

Un autre paramètre aurait pu être le nombre de commerçants impliqués dans l'exportation d'un produit vers un pays étranger. Mais ce critère n'est en fait pas fiable comme en témoignent les données du tableau ci-dessous.

**Tableau 8 :** Pourcentage des enquêtés par produit et par destination

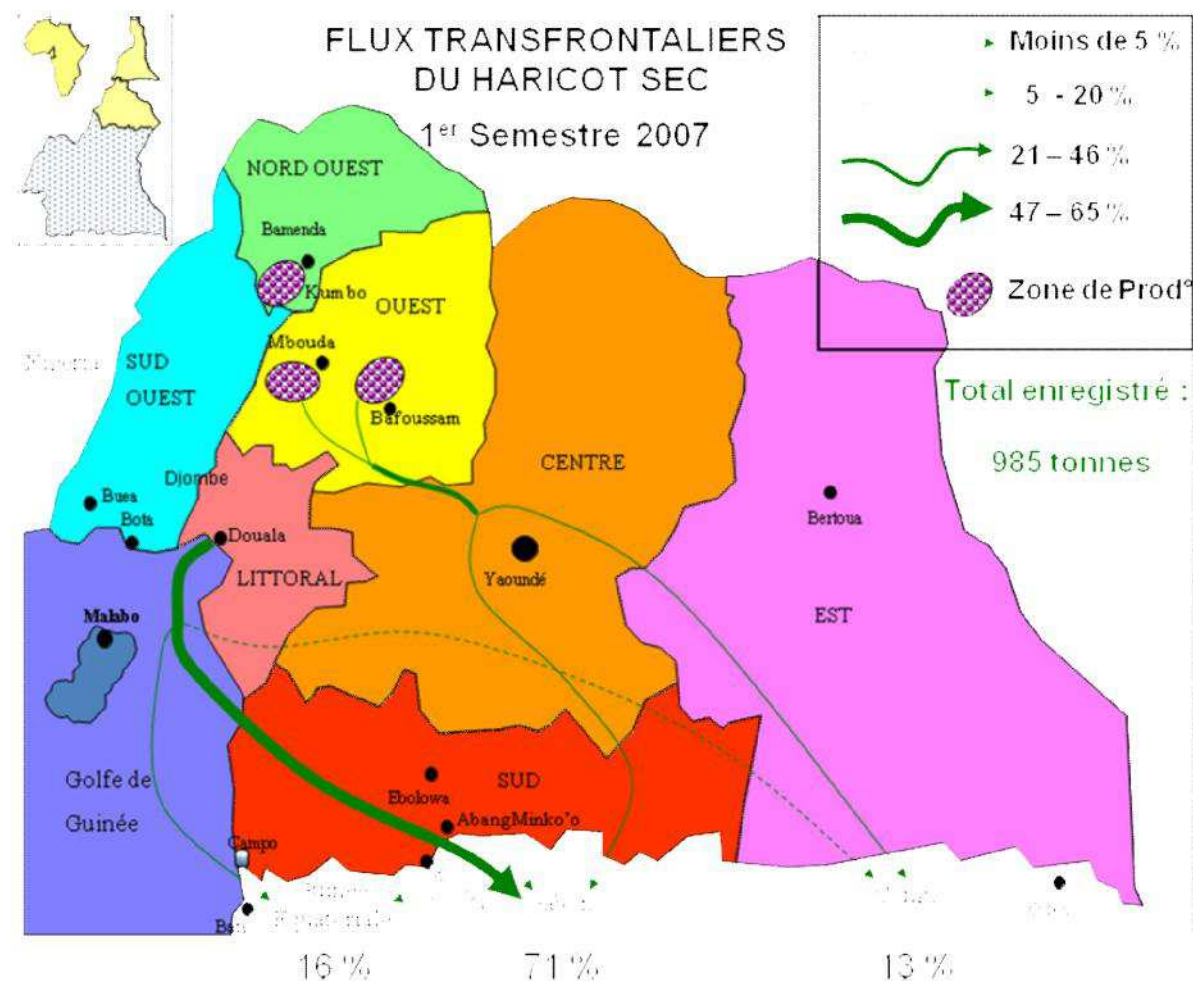
Destinat°	Plantain	Tomate	Bâton Manioc	Haricot	Total
Congo	2 (127t)	0	0	33 (127t)	5
Gabon	34 (1348t)	34 (1399t)	18 (379t)	50 (696t)	32
Guinée Eq.	64 (887t)	66 (1986t)	82 (119t)	17 (162t)	64
Total	100	100	100	100	100

Ce tableau nous montre le contraste qui existe entre la concentration des acteurs et le volume de l'activité de ceux-ci. En effet, la desserte du Gabon est effectuée par la moitié de ceux desservant la Guinée équatoriale alors que les volumes commercialisés vers le Gabon sont 1,5 à 4 fois supérieurs, selon les produits, à ceux qui partent vers la Guinée Equatoriale. Il n'y a que la tomate camerounaise qui part équitablement vers ces deux pays.

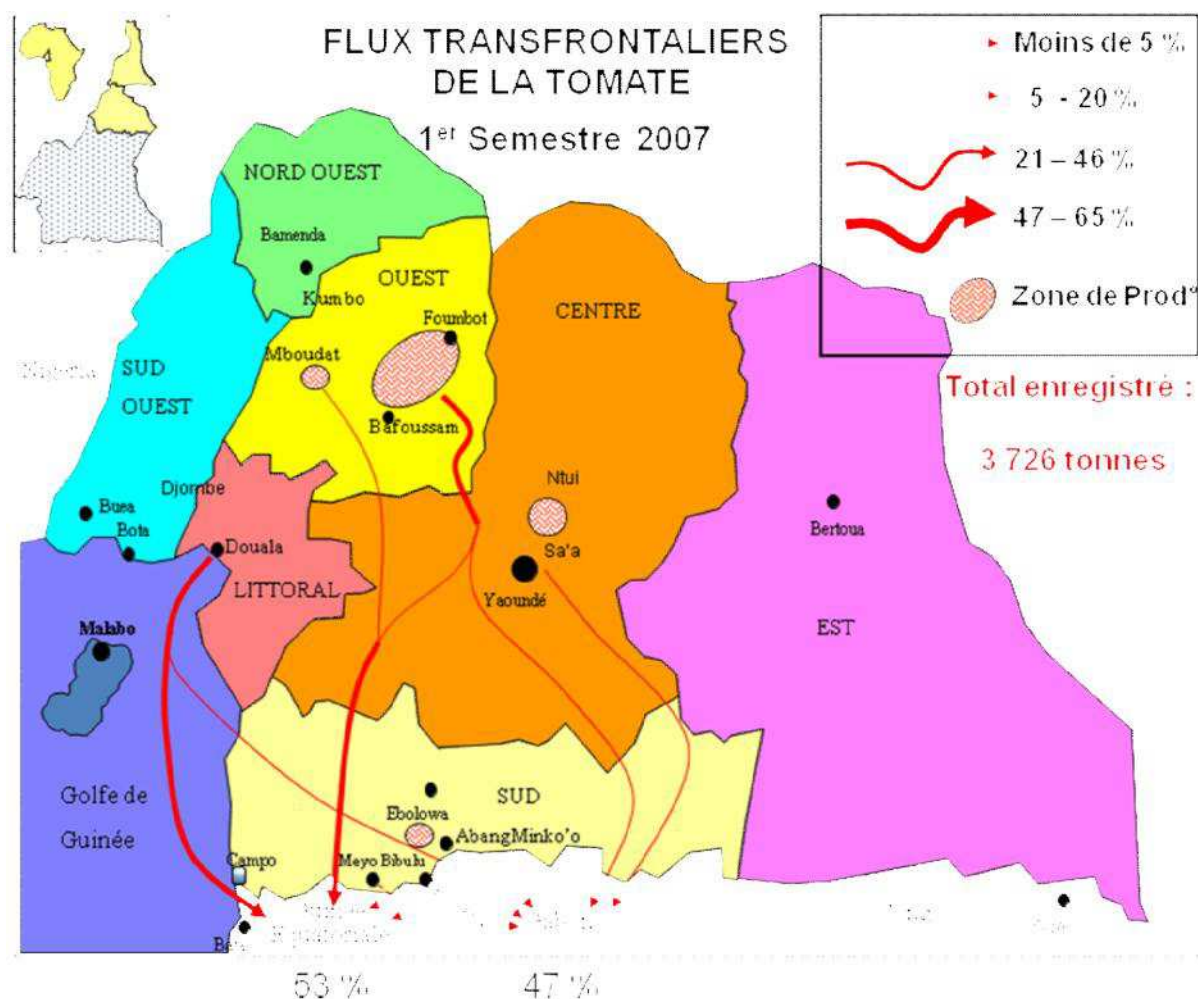
La connaissance des opérateurs privés et le relevé de leurs activités d'échanges nous permettent désormais de chiffrer pour la période du 1<sup>er</sup> semestre 2007 la ventilation des volumes selon les pays de destinations et selon les circuits empruntés par la marchandise.

Voir les cartes de flux ci-dessous :



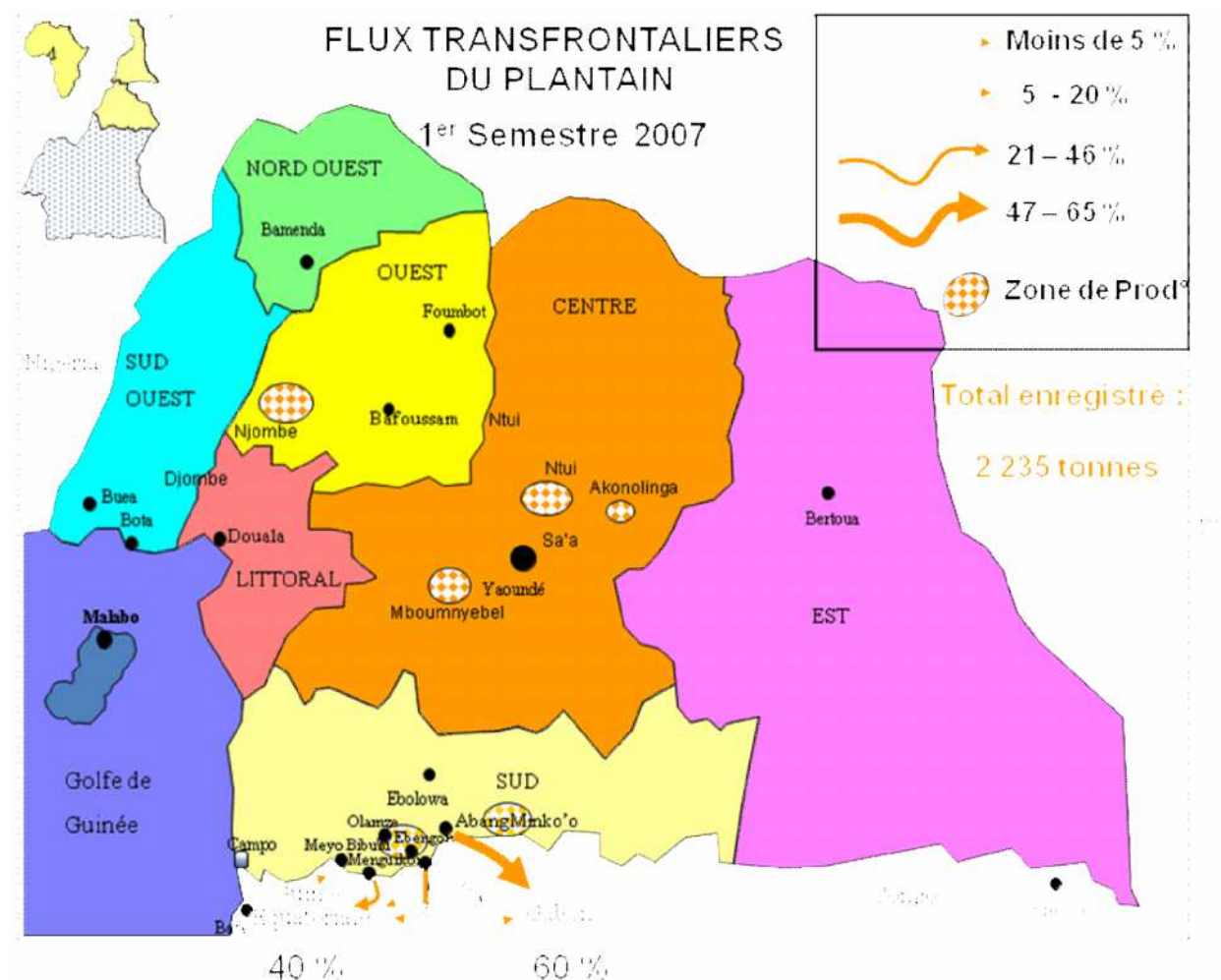
**Carte 1 :** Flux transfrontalier du haricot sec

Ce graphique nous montre l'importance relative de chaque voie de commercialisation en ce qui concerne l'exportation de haricot sec. La « filière » gabonaise est concentrée à Douala. Elle détient 71% des échanges. La « filière » congolaise concerne uniquement le haricot blanc. Elle détient la plus faible part en % mais représente un poids financier important du fait de la valeur ajoutée créée, selon les dires des commerçants. La « filière » équato-guinéenne, bien que embryonnaire, détient déjà 16% des échanges. Toute la production du haricot exportée du Cameroun est produite dans la province de l'Ouest dans trois principaux départements : les Mbamboutos, le Noun et la Mifi. Seul la zone de production de Kumbo rivalise avec ceux-ci.

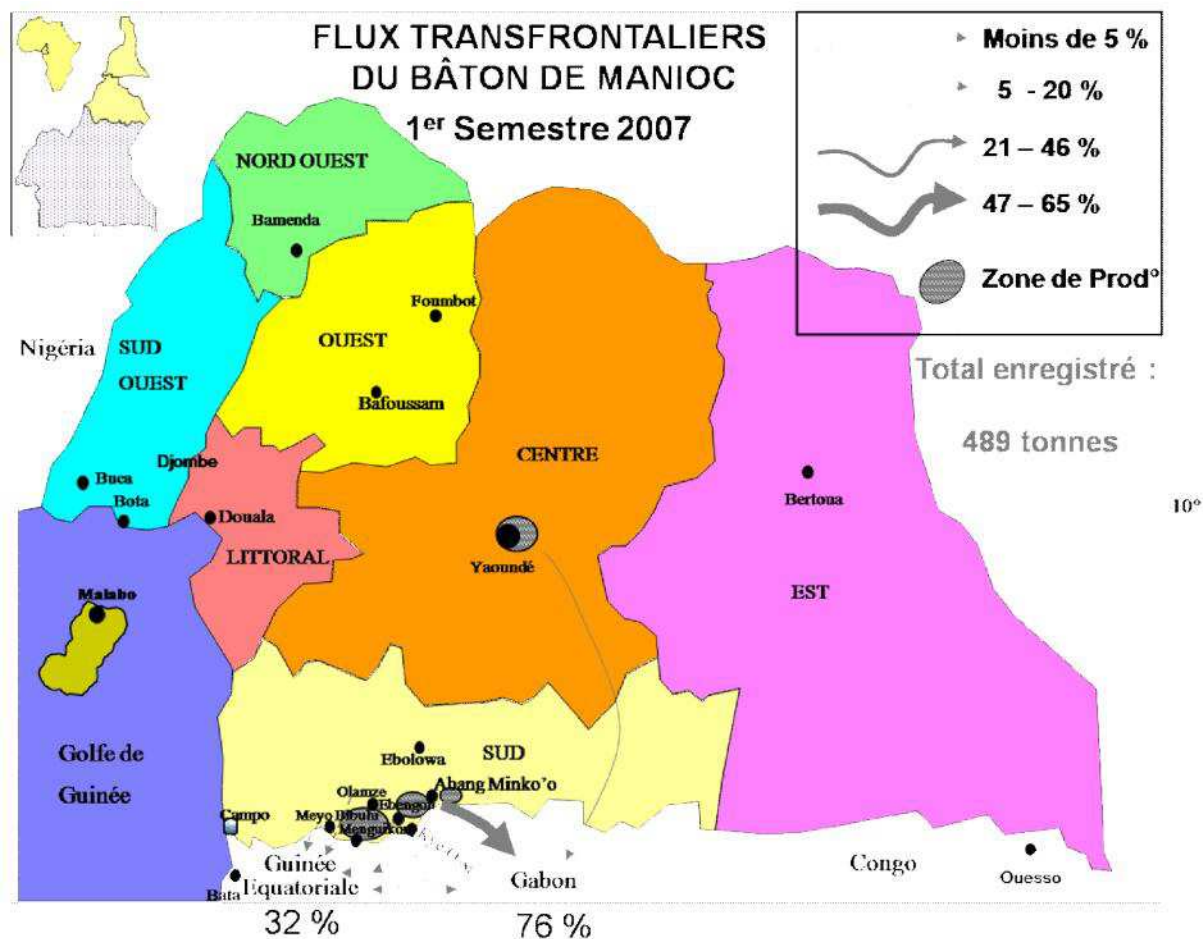
**Carte 2 :** Flux transfrontalier de la tomate

La répartition de la tomate entre le Gabon et la Guinée Equatoriale est relativement équitable. Mais des nuances s'observent par bassin de production. La tomate produite dans le Noun est exportée en majorité vers le Gabon avec qui les expéditeurs de l'Ouest ont une longue expérience d'entente. Une forte communauté Bamoun existe dans la vallée du Ntem, dont les fonctions initiales sont de servir de relai au poste de Kye-Ossi aux collecteurs/expéditeurs restés dans les zones de production de l'Ouest. Depuis une dizaine d'années, cette communauté a développé la culture de la tomate dans la zone même du Ntem, relayée depuis par d'autres producteurs de la région.

Cette carte montre également l'effet que le bitumage de la route des trois nations en 2004 (Union Européenne) et la construction de deux nouveaux ponts sur le Ntem a eu sur cette activité et plus généralement sur l'échange transfrontalier de produits périssables. En effet, autrefois exportée par bateau ou par avion, la tomate est de plus en plus transportée sur des camions au point que cette « filière » par route égale celle opérant depuis le quai Gabon à Douala. L'opportunité créée par la route et l'appui de l'union européenne a engendré une activité de production et d'exportation dans la zone transfrontalière du sud afin de faciliter l'approvisionnement des pays voisins.

**Carte 3 : Flux transfrontalier du plantain**

Comme observé depuis la phase I de cette étude, le plantain est essentiellement exporté vers le Gabon. Cependant, la consommation guinéenne en cette denrée prend de l'importance. Cette activité est tout au long de l'année victime de tiraillement entre les acteurs étranger et camerounais sur la question des lieux d'achat. Toutefois cette filière va connaître un réajustement car, selon nos partenaires sur le terrain, les gabonais achètent de plus en plus de rejets au Cameroun pour effectuer leur propre production.

**Carte 4 : Flux transfrontalier du bâton de manioc**

Comme pour le plantain, bien que l'activité reste dominée par le Gabon, la Guinée équatoriale commence à exercer son emprise sur cette filière. La concentration de la production et de la transformation sur la frontière sud provient des liens culturels entre les populations vivant de part et d'autre des trois frontières et qui font que la qualité des bâtons produits dans cette partie est très prisée par les ressortissants des deux principaux voisins. Une très faible quantité, voire même négligeable, est exportée depuis le centre pour combler le manque pendant les périodes basses de production du manioc.

En définitive, des quatre produits retenus, le produit le plus échangé en volume est la tomate suivie du plantain. Le bâton de manioc, bien que assez faible, mérite cependant une attention car il ne représente qu'une partie des produits dérivés du manioc qui connaissent tous une activité commerciale transfrontalière : la cossette, le tapioca, la pâte... Ensembles, ces produits dérivés du manioc constitueraient un important marché transfrontalier.



### 3. Comparaison avec les données officielles

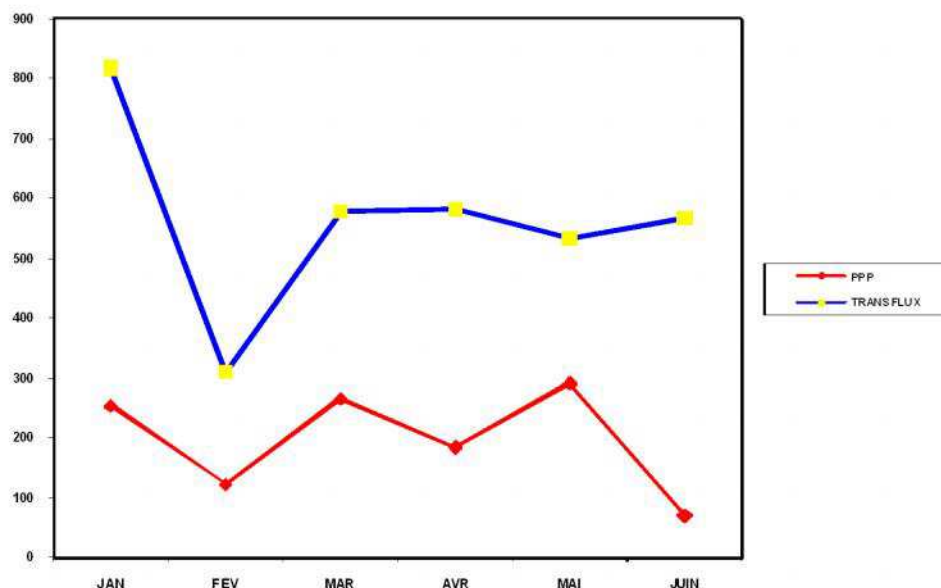
**Tableau 9 :** Comparaison entre les sources de données officielles pour l'année 2002

Produits (tonnes)	MINADER	DOUANES	Ratio
Banane Plantain	2 398		
Bâton de manioc	445		
Tomate (fruits)	628	124	5
Haricot sec	4 761	3 015	2
<i>Total</i>	<i>8 231</i>	<i>3 139</i>	<i>3</i>

Ce tableau récapitulant les données collectées par les services de l'Etat au cours d'une année montre les écarts observés entre les données disponibles aux douanes et celles des postes Phytosanitaires du MINADER. Ces dernières s'avèrent plus détaillées et confirment le fait que la douane n'accorde pas de grande importance aux échanges de produits vivriers.

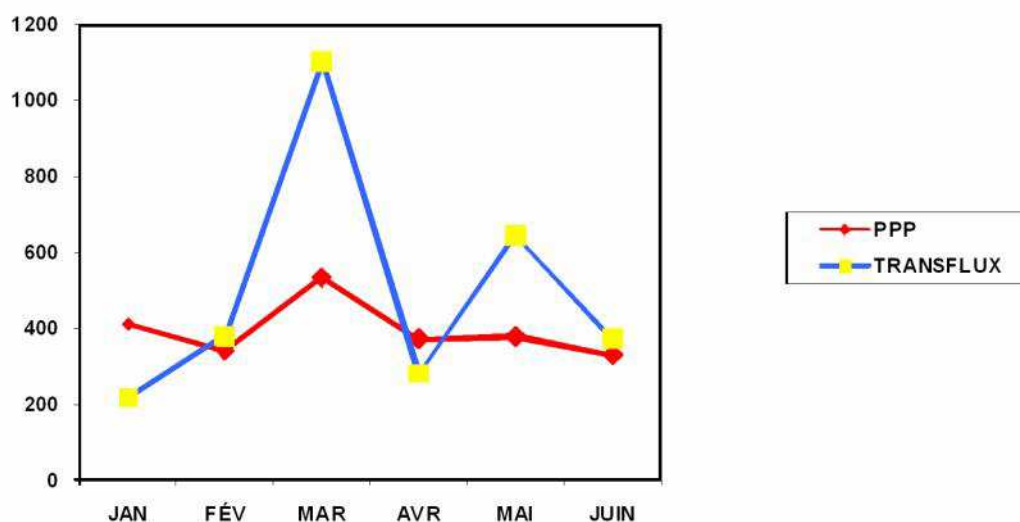
Ceci étant, nous allons principalement comparer les données issues de l'étude (Transflux) à celles des postes de polices phytosanitaire (PPP) situés dans les zones de sortie empruntées par les opérateurs privés avec lesquels nous avons travaillé, pour les quatre produits qui nous intéressent.

**Graphique 2 :** comparaison des flux de haricot sec (1<sup>er</sup> semestre 2007)



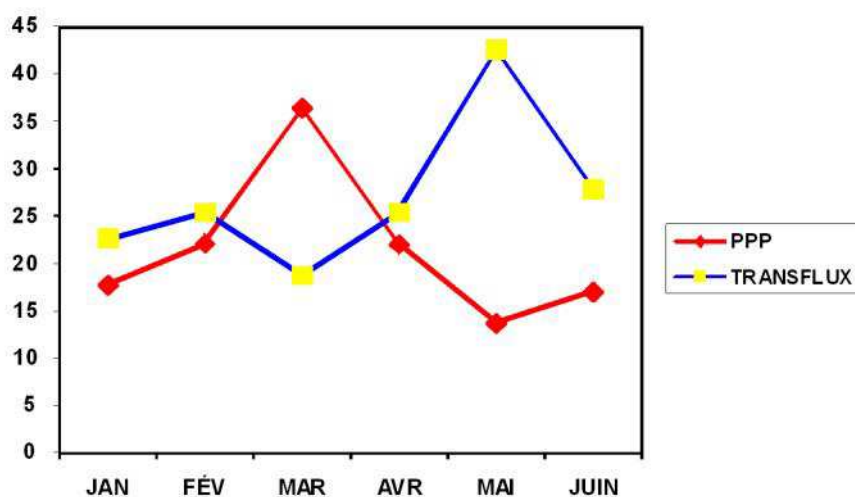
Ce graphique montre l'écart important entre les données de TRANSFLUX et celles des postes phytosanitaires. Les deux courbes suivent la même évolution. Les données de TRANSFLUX sont en moyenne de trois fois et demie supérieure à celles des postes de police phytosanitaire pour la période considérée.

**Graphique 3 :** comparaison des flux de plantain



Sur la période de référence, l'évolution des deux courbes montre une même tendance. Les données des deux sources se croisent constamment il est important de faire une analyse plus détaillée de la variation de ceux-ci pour en tirer une conclusion. Nous pouvons cependant noter que les données de TRANSFLUX sont supérieures sur l'ensemble de la période de 21 points en pourcentage.

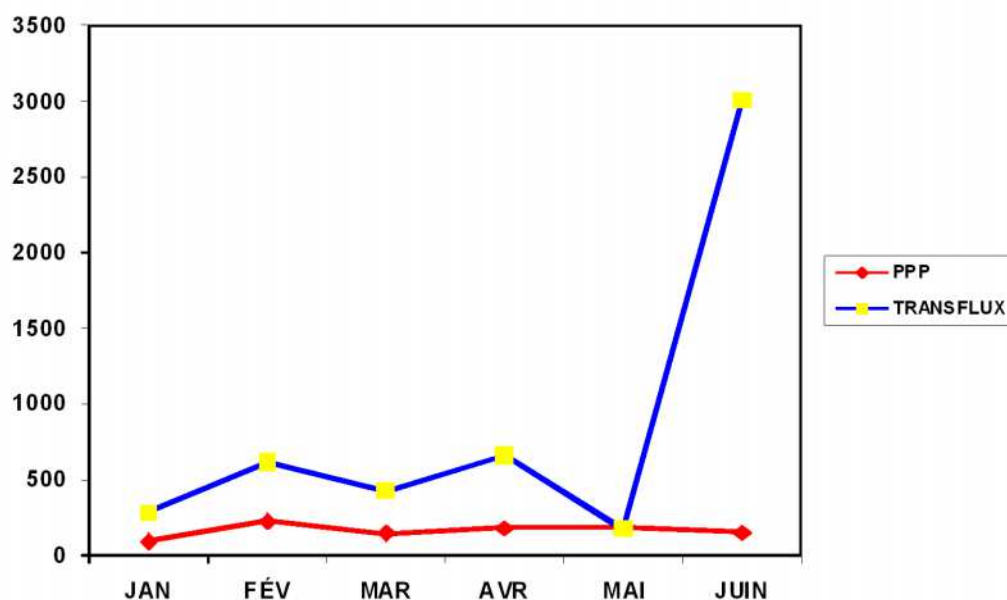
**Graphique 4 :** comparaison des flux de bâton de manioc



Les données de TRANSFLUX restent supérieures sur toute la période de référence. Par ailleurs, le premier semestre est caractérisé par la fermeture de la frontière équato guinéenne au niveau de

Kyé-ossi ; on s'attendrait à une chute de l'activité au cours de cette période comme le montre le graphique de TRANSFLUX. Cependant, les données des PPP semblent indiquer le contraire, ce qui pousse à réflexion. Seul une analyse sur plusieurs années sur les données des PPP et une analyse plus poussée des données de TRANSFLUX sur le poids des marchés du district d'Olamze au cours de cette période pourrions nous amener à y voir plus clair.

**Graphique 5 :** comparaison des flux de Tomate

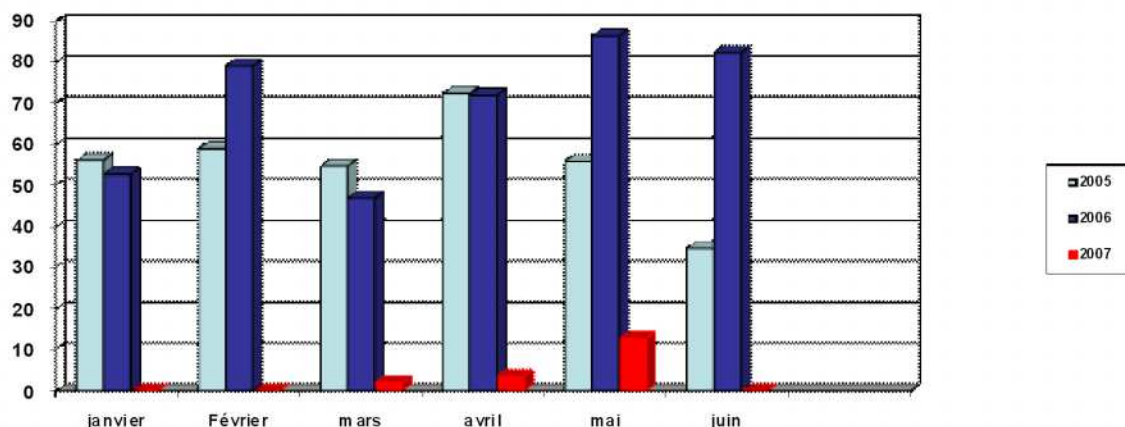


Les données de TRANSFLUX et des PPP suivent la même tendance et respecte la fermeture de la frontière guinéenne. Le pic observé en juin sur les données de TRANSFLUX provient d'une quantité inhabituelle de tomate ayant transité par le marché de Menguikom pour la Guinée Equatoriale. La faible baisse se justifie ici par la nature du produit et par la localisation de la filière comme nous le verrons dans la partie suivante. Les données de TRANSFLUX sont supérieures sur toute la période de cinq fois à ceux des PPP

#### 4. Effet de la fermeture de la frontière Equato guinéenne

La frontière ayant été fermée au niveau du poste frontalier de Kyé-Ossi, il est question pour nous ici de voir comment a fonctionné le marché d'Akombang (Kyé-Ossi) pendant et après la fermeture de la frontière. Puis d'observer quelle a été la réaction des commerçants exerçant au poste frontière de Kyé-Ossi, connu pour être le plus important point d'entrée sur la frontière sud desservant la Guinée Équatoriale.

**Graphique 6 :** Évolution de tonnages d'exportations par Kyé-Ossi (1er semestre 2005, 2006 et 2007)



**Source :** compilation des données du Poste de Police Phytosanitaire de Kyé-Ossi.

Le graphique 6 représente les évolutions des exportations camerounaises de produits vivriers (plantain, haricot sec, tomate et bâton de manioc), par le poste de Kye-Ossi au cours des premiers semestres des années 2005, 2006 et 2007. Au regard de ce graphique, il apparaît nettement que les premiers semestres des années 2005 et 2006 se ressemblent et que le 1<sup>er</sup> semestre 2007 connaît une chute d'activité très violente. Les enregistrements de ces différents produits au Poste de Police Phytosanitaire de Kyé-Ossi étaient pratiquement nuls pour les mois de janvier et février de l'année 2007.

Après la réouverture de la frontière en date du 16 mars 2007, l'activité reprend peu à peu sur ce marché. On observe une légère remontée des quantités enregistrées. Cependant, jusqu'au mois de juin, les quantités enregistrées au Poste de Police Phytosanitaire n'ont pas atteint leur niveau de 2005 et 2006. Le marché de Kyé-Ossi a donc connu après la fermeture de la frontière un changement de régime et tarde à retrouver son niveau normal.

Le phénomène observé au Poste de Police phytosanitaire de Campo (la carte 1 donne la position relative de Campo par rapport à Kyé-Ossi) est différent et la situation est presque inverse à celle de Kyé-Ossi tel que le montre le tableau 9.



**Tableau 10 :** Exportation par produit et par mois pour les premiers semestres 2005, 2006 et 2007 au poste de sortie de Campo

En tonne		Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Total
Campo	2005	Banane plantain						
		Bâton de manioc						
		Tomate (fruits)						
		Haricot	2,0	2,0		5,5	1,5	11,0
	2006	Banane plantain						
		Bâton de manioc						
		Tomate (fruits)						
		Haricot	2,2	1,1	0,6	4,2		9,6
	2007	Banane plantain						
		Bâton de manioc						
		Tomate (fruits)	26,6	95	49,7	79,9	63,7	370,4
		Haricot	7,5	14,9	9,8	15,1	14,4	67,4

**Source :** compilation des données du Poste de Police Phytosanitaire de Campo.

Dans le courant des premiers semestres des années 2005 et 2006, des quatre produits à l'étude, l'unique produit enregistré est le haricot sec. Les autres produits sont quasiment inexistant à ce PPP. Et pendant cette période, les quantités mensuelles de haricot sec enregistrées n'ont guère atteint 6 tonnes. Or, en 2007, les quantités de haricot sec augmentent pour atteindre 14,9 tonnes toujours au mois de février. Dans ce même temps, les quantités de tomate enregistrées sont énormes et se situent à plus de 25 tonnes et atteignent même 95 tonnes au mois de février en plein milieu de la fermeture de la frontière. Cependant, on ne note aucune présence de plantain ni de bâton de manioc.

On peut donc constater que les quantités perdues à Kyé-Ossi, pendant la fermeture de la frontière au niveau de ce poste, se sont partiellement reportées sur le Poste de Campo. Ce détour par Campo s'avère très pénible pour les transporteurs car la route bitumée jusqu'à Kribi se transforme en piste entre Kribi et Campo. De plus, seules 5 pirogues environ se chargent du transport entre Campo Beach et Rio Campo<sup>5</sup>. Et chaque pirogue a son jour de travail fixé par la marine marchande au cours duquel elle est la seule habilitée à effectuer le transport dans les deux sens. Les prix sont négociés directement lors du chargement. Les marchandises sont déchargées du camion et acheminées dans la pirogue par des groupes de jeunes constitués à cette occasion mais qui n'ont aucune expérience dans la manipulation de produits périssables. L'exportateur voyage dans la pirogue avec les marchandises jusqu'à Rio Campo. Les quantités à l'exportation étant souvent importantes, cette traversée est longue et coûteuse pour les exportateurs qui subissent des coûts de manutention, de transport élevés ainsi que des risques plus importants de pertes et un rallongement des délais de livraison. Ce qui est particulièrement préjudiciable pour un produit fragile comme la tomate.

<sup>5</sup> Rio Campo se trouve en Guinée Equatoriale. C'est la rive du fleuve Ntem opposée à Campo Beach

Mais qu'en est-il des produits comme le plantain et le bâton de manioc qui n'ont plus été enregistrés au niveau de Kyé-Ossi et qu'on ne retrouve pas à Campo ? N'ont-ils pas été vendus ? Les réponses à ces deux questions nous sont données sur les cartes 3 et 4 présentées plus haut.

Après la fermeture du poste frontalier à Kye-Ossi, l'offre n'a plus rencontré la demande escomptée. D'importantes quantités de plantain et de bâton de manioc ont traversé la frontière par les marchés de Menguikom, Méyo Bibulu, Ebengon et Olamzé. Menguikom était la principale voie de sortie. La porosité de la frontière entre la Cameroun et la Guinée Equatoriale offre au niveau de ces marchés des pistes de passage qui ne sont pas des routes capables d'être empruntées par des véhicules. Les commerçants, pour la plupart des femmes, portent leur cargaison dans des hottes rondes sur leur dos et se dirigent vers la Guinée Équatoriale à travers les pistes dans la forêt. Elles parcourent ainsi des distances allant de 2 à 3 km.

Pendant la fermeture de la frontière, les acteurs ont usé de stratégies afin de mener à bien leurs activités. Les commerçants de tomate et de haricot sec sont pour la plupart de sexe masculin et partent de la province de l'ouest. Ils disposent d'importants moyens logistiques (camion,...) et utilisent très souvent des transporteurs indépendants, ce qui leur permet de pouvoir contourner facilement la fermeture de la frontière en passant par Campo. Contrairement à Kye-Ossi où il existe une route bitumée reliant le Cameroun et la Guinée Équatoriale, à Campo le passage de la frontière se fait par pirogue et les camions qui y arrivent doivent décharger et faire transiter leurs produits par petits paquets.

Quant aux commerçantes, majoritairement des femmes, de bâton de manioc et de plantain, elles sont davantage localisés dans la vallée du Ntem où elles sont productrices et sont donc plus exposées. Ces dernières ne disposent pas de grand moyen et ne peuvent recourir aux services de transporteurs. Elles transportent leurs marchandises dans des embarcations de fortune et des « porte tout ». Elles ne peuvent pas faire de longues distances à la recherche des débouchés. Pour cela, elles optent pour la proximité en s'orientant vers des marchés proches qui offrent des passages qui ne sont pas toujours aussi praticables que la voie de Kyé-Ossi. Il faut noter que ces quatre marchés qui longent la frontière Sud du Cameroun ont un fonctionnement périodique (un jour par semaine). Ce qui contraint les acteurs à une très grande mobilité à la recherche des débouchés pour leur production.

Néanmoins les acteurs du commerce transfrontalier ont découvert qu'à ces différents endroits, il n'y avait pas de poste de police et de douane. Ils ne font donc face à aucune tracasserie policière et ils ne paient pas de droit de douane à leur passage. C'est ce qui peut justifier le fonctionnement au ralenti du marché de Kyé-Ossi.

Nous avons mentionné dans la phase I de cette étude la relation de confiance qui existe entre les commerçants de la vallée du Ntem et leurs clients venant de la Guinée Équatoriale. Les guinéens peuvent acheter à crédit et régler plus tard. Ce type de contrat touche presque toute la population commerçante de la vallée du Ntem. Après donc la fermeture de la frontière, les commerçants camerounais n'ont pas pu entrer en possession de leur dû.

Les transactions supplémentaires dues à la fermeture de la frontière ont générées des coûts qui ont eu pour effet de grever les prix des produits vivriers sur le marché. En effet, le contournement par Campo crée des allongements de délai et de coût.

---

## CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

---

Basée sur une approche participative qui implique les exportateurs dans la collecte des données sur les quatre produits sélectionnés, TRANSFLUX phase II ambitionne de maîtriser des statistiques sur les exportations des produits vivriers ce qui permettra aux décideurs d'élaborer des politiques agricoles appropriées et permettre au Cameroun de rester le grenier de l'Afrique Centrale et d'asseoir son développement sur un secteur rural diversifié et dynamique. C'est ainsi que cette phase a pu mettre en exergue les principaux résultats suivants<sup>6</sup> :

A proximité de la frontière les femmes sont les plus impliquées dans le commerce, principalement du plantain et du bâton de manioc. Elles sont généralement productrices, d'un faible niveau scolaire (niveau primaire), mais sont anciennes dans l'activité. A l'inverse, loin de la frontière, l'activité est dominée par les hommes, pour la plupart des collecteurs/expéditeurs, recourant aux services de transporteurs, et généralement d'un niveau scolaire plus élevé que les femmes sus-mentionnées (niveau secondaire). L'activité d'exportation de tomates est dominée par les hommes de la province de l'Ouest tant dis que les exportateurs de haricots se retrouvent dans toute les provinces étudiées.

Au cours du 1er semestre 2007, on enregistre l'exportation de 985 tonnes de haricot sec dont 71% vont au Gabon, 16% en Guinée Équatoriale et 13% au Congo. En ce qui concerne la tomate on a 3726 tonnes exportées avec 53% qui sont destinés à la Guinée Équatoriale contre 47% au Gabon. 2235 tonnes de Plantain sont sorties du Cameroun durant la première moitié de 2007 et se répartissent entre 60% pour le Gabon et 40% pour la Guinée. 489 tonnes de bâton de manioc ont été exportées dont 76% sont allés au Gabon et 32% en Guinée.

Historiquement tournée vers les produits traditionnels d'exportation du pays (café, cacao, coton, bois, banane fruit, hévéa...), les douanes ne disposent pas d'un dispositif suffisamment élaboré pour recenser les exportations de produits vivriers. Notamment, la nomenclature utilisée par les douanes n'est pas suffisamment détaillée pour identifier tous les produits. Il en résulte que les statistiques des douanes sur l'exportation des 4 produits concernés ici sont 3 fois moins importantes que celles collectées par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (statistiques agricoles, service phytosanitaire). Mais dans ce même ordre d'idée, les données de Transflux sont en générales 3 fois supérieures à celles du Minader.

La fermeture de la frontière équato-guinéenne de janvier à avril 2007 a créé un important manque à gagné pour les commerçants d'Akombang et de Kye-Ossi. Aussi, du fait de cette longue fermeture, la zone de Campo est devenue un point de contournement pour les commerçants. Mais ce sont les commerçants de l'intérieur du Cameroun (Ouest, littoral, Centre) qui ont développé cet axe ou en ont le plus profité. Les commerçantes de la zone frontière du Ntem n'ont pas pu être aussi mobiles et fin 2007, l'activité sur le marché d'Akombang n'a pas encore retrouvé sa vitesse de croisière.

Cette étude s'intègre bien au programme national de développement des échanges entre le Cameroun et la CEMAC plus le Nigéria, piloté par le Minader, à l'heure où la réduction de la pauvreté, le renforcement de l'intégration et le développement sont le cheval de bataille des autorités camerounaises. Bien que des avancées notoires soient observées chaque jour, il est important de

---

<sup>6</sup> Les résultats présentés ici portent sur le premier semestre 2007. Les données du second semestre sont en cours d'exploitation. En ce mois de décembre, certaines sont même encore en cours de collecte et seront présentées dans un rapport final ultérieurement. C'est pourquoi le présent rapport final n'est que provisoire (voir couverture).

souligner dans ce rapport que plusieurs choses doivent être faites afin de favoriser les échanges transfrontaliers :

- Renforcer le dispositif TRANSFLUX, l'étendre à tout le territoire et même à la sous région pour assurer une meilleure observation.
- Regrouper et organiser les différents intervenants de la collecte de données quantifiées sur les flux de marchandises afin d'affiner le système de collecte des statistiques agricoles.
- Promouvoir des études de marché sur les principaux produits exportés pour mieux connaître les dynamiques et exigences de ses marchés et mieux suivre leur évolution (changement de points de sortie, de partenaires commerciaux, diversification des produits...).
- Renforcer les études de filière pour mieux connaître les différents acteurs impliqués dans la production, la commercialisation, le transport, la transformation mais aussi dans le financement, le conseil, l'assurance, le règlement des conflits.
- Favoriser l'échange d'informations entre ces acteurs pour faciliter les flux.
- A moyen terme, prévoir une harmonisation progressive des unités de mesure que les agents utilisent dans les divers points de sortie du pays, ainsi que l'harmonisation des procédures à suivre pour exporter et, à long terme, penser à une normalisation des emballages des produits exportés ; ceci aura un effet bénéfique, non seulement sur le système de quantification, mais aussi sur le conditionnement des produits, leur transport, leur qualité.
- Sur le plan administratif, prévoir la mise sur pied effective d'un passeport CEMAC afin de faciliter la circulation des personnes et la suppression des droits de taxes douanières à l'importation et à l'exportation.
- Sur le plan infrastructurel, prévoir la construction d'un axe routier reliant l'arrondissement d'Olamze à la ville équato-guinéenne d'Ebebiyin et le réaménagement des routes de cet arrondissement reliant les principales zones de production aux marchés transfrontaliers.

Les perspectives de cette étude pilote, soutenue trois années consécutives par la coopération française, sont au niveau du Minader qui pilote la mise en place d'un programme national de développement des échanges entre le Cameroun et la CEMAC plus le Nigéria et pour lequel la bonne connaissance des échanges agricoles au niveau de la sous-région est un préalable à une politique de soutien du secteur agricole camerounais considéré comme un grenier stratégique de la sous-région. Le CIRAD reste également très impliqué au côté de ses partenaires institutionnels français et camerounais, notamment l'Université de Montpellier I, SupAgro-Montpellier et l'Université de Yaoundé II avec laquelle il partage l'encadrement d'un des membres de l'équipe de Transflux II dans le cadre d'un Master et, à terme, d'une thèse sur la performance et l'optimisation des systèmes d'information transfrontaliers pour l'intégration régionale en Afrique Centrale.

## RAPPORT FINANCIER

### Budget 2007

Activités	Description	Prix unitaire En FCFA	Coût Total En FCFA	Coût total En Euros
<b>Supervision</b>  1 AT	Petit matériel (cartouches, papier)	forfait	150 000	
	Frais d'animation (tél. , transport)	forfait	100 000	
	<b>Total 1</b>		<b>250 000</b>	<b>381</b>
<b>Ateliers de restitution</b>  25 personnes INS, Minader, Douanes, UY2, SNV...	Pause café	2 500 / pers	62 500	
	Indemnité de déplacement (maximum)	5 000 / pers	125 000	
	Location salle		100 000	
	<b>Total 2</b>		<b>287 500</b>	<b>438</b>
<b>Encadrement sur le terrain</b>  3 personnes	Indemnité pour 9 mois	50 000 / mois	1 350 000	
	Frais de fonctionnement pour 7 mois de terrain	70 000 / mois	1 470 000	
	<b>Total 3</b>		<b>2 820 000</b>	<b>4 299</b>
<b>Enquêteurs</b>  10 personnes	Indem. / 7 mois. x 10 pers. (enq. + étalonnage)	15 000 / m.	1 050 000	
	Fonctionnement (enq.+ étalon.) /pers./mois x 7 mois	30 000/pers./mois	2 100 000	
	<b>Total 4</b>		<b>3 150 000</b>	<b>4 802</b>
<b>Partenaires de terrain</b> INS – Minader – Douanes...(13 pers.)	Frais de fonctionnement (7 mois)	5 000 /pers./mois	455 000	
	<b>Total 5</b>		<b>455 000</b>	<b>694</b>
<b>Stagiaire (1 pers.)</b>	Indemnité de stage x 9 mois	50 000 /Pers/mois	450 000	
	Frais de fonctionnement	25 000/pers/mois	225 000	
	<b>Total 6</b>		<b>675 000</b>	
<b>Rapport final</b>	Reproduction du rapport	forfait	300 000	
	Diffusion	forfait	100 000	
	<b>Total 7</b>		<b>400 000</b>	<b>610</b>
<b>Divers et imprévus</b>	Divers et imprévus		84 000	
	<b>Total 8</b>		<b>84 000</b>	<b>128</b>
<b>Sous total</b>			<b>8 121 500</b>	
<b>Frais de gestion</b>			<b>405 941</b>	<b>619</b>
<b>TOTAL FINAL</b>			<b>8 527 441</b>	<b>13 000</b>

---

## ANNEXES

---

### Manuel à l'usage des enquêteurs

#### INTRODUCTION

La première phase de l'étude sur les flux transfrontaliers entre le Cameroun et les pays limitrophes de la frontière Sud avait pour objectif de décrire le phénomène et d'identifier les principaux acteurs et les circuits de commercialisation des produits vivriers. A la suite de cette première étape, la deuxième phase est engagée dans l'optique de quantifier ces flux.

En effet, à l'issue de la première phase, les principales causes de la sous-estimation des tonnages ont été mises à jour<sup>7</sup>. Il s'agit principalement de :

La non-exhaustivité de l'enregistrement des données : en effet, toutes les voies de sortie du pays ne sont pas contrôlées ou munies de postes de police phytosanitaires (notamment le long de la frontière entre le Cameroun et la Guinée Equatoriale et par lesquelles passent tous les produits achetés sur les marchés transfrontaliers d'Olamze, d'Ebengon, de Meyo Biboulou et de Menguikom) ; en outre, l'enregistrement n'est pas toujours exhaustif pour ce qui est des produits passant par les portes de sortie officielles et contrôlées par l'Etat.

Le problème des unités de mesure et des techniques de quantification mises en œuvre sur le terrain : les unités de mesures employées sur le terrain se sont avérées très variables d'une région à l'autre, et même au sein de la même région. Les agents du MINAGRI ou des Douanes en charge de la quantification ne disposent pas de matériel adéquat pour estimer les quantités véhiculées, ce qui les conduit à des estimations visuelles ou à des enregistrements sur simple déclaration des exportateurs, avec pour effet une sous-estimation des quantités transportées.

Le traitement et l'acheminement des données statistiques : il arrive souvent que des données collectées sur le terrain et transmises (en principe) aux autorités centrales soient indisponibles dans les statistiques officielles, comme en témoignent les gaps observés dans les statistiques officielles sur les exportations de produits vivriers concernés par la présente étude.

Une fois relevés ces problèmes dans le processus de collecte et de traitement des informations statistiques, une seconde phase de l'étude devrait permettre d'estimer pour 2006, les quantités réelles exportées vers le Gabon, la Guinée Equatoriale et le Congo, afin d'avoir une idée nette de l'échelle réelle des grandeurs.

---

<sup>7</sup> Cirad, 2006, *Phase I : QUANTIFICATION DES FLUX TRANSFRONTALIERS, Etude des flux transfrontaliers de produits agricoles et horticoles sur les frontières sud du Cameroun*, mai 2006, 85 pages. N° engagement : N° 2005 – 4141, Chapitre Budgétaire : 42.15, Article : 52, Paragraphe : 20, DSUR – CAE – 4C5 -032 Date de notification : 26 octobre 2005.

## 1 OBJECTIFS DE L'ENQUETE

La géographie des flux et les limites de système de quantification des flux ayant été mises à jour lors de la première phase de l'étude, la seconde phase sera consacrée à la quantification proprement dite des flux des quatre produits (**banane plantain, tomate, haricot sec (rouge petit grain), bâton de manioc**). Ainsi, il sera question à l'issue de cette phase de donner avec une certaine précision les valeurs réelles des exportations des produits en direction des pays situés le long de sa frontière Sud, ainsi que la part imputable à chaque sous filière d'exportation et à chaque zone de production identifiée au cours de la première phase. Les résultats obtenus devront être comparés aux statistiques officielles afin d'avoir une idée de l'échelle de grandeur de l'erreur commise dans ces dernières et de faire un certain nombre de recommandations pour pallier ces manquements.

## 2 ORGANISATION DE L'ENQUETE

### 2.1 *Champ d'enquête et population statistique*

**La présente enquête concerne les points d'approvisionnement des provinces de l'Ouest, du Centre, du littoral et du Sud. En clair, il s'agira conformément aux résultats de la première phase de visiter les principaux marchés des provinces suscités (cf. tableau 1).**

*Tableau 1 : Répartition des marchés à enquêter par province*

<i>Province</i>	<i>Marché</i>	<i>Nombre de marché</i>
Littoral	Sandaga	3
	Marché de la gare	
	Ancien marché plantain	
Sud	Kye-Ossi	6
	Abang-Minko'o	
	Meyo Biboulou	
	Olamze	
	Ebengon	
	Menguikom	
Centre	Mokolo	4
	Mfoundi	
	Essos	
	Mvog-mbi	
Ouest	Marché total	4
	Marché B	
	Marché de Foubot	
	Marché de Mbouda	
<b>Ensemble</b>		<b>17</b>

En vue de quantifier les sorties des quatre produits en direction des pays voisins, l'enquête portera sur les commerçants qui vendent directement les produits aux exportateurs étrangers (collecteurs) et sur ceux qui expédient directement les produits à l'étranger à leur propre compte ou sur la commande des personnes tierces (expéditeurs). En effet, les exportateurs seraient plus difficile à saisir physiquement compte tenu de leur mobilité : ils viennent au marché acheter les produits et les acheminent directement vers leur destination, tandis que le commerçant chez qui ils achètent peuvent être saisis au marché depuis lequel il opère. De ce fait, le commerçant-produit constituera à la fois l'unité d'échantillonnage et d'observation.

### 2.2 *Rôle des principaux intervenants de l'enquête*

#### 2.2.1 Responsabilités des superviseurs

Dans le cadre de cette étude, ils sont au nombre de trois et auront pour rôle principal la supervision des opérations dans les quatre provinces concernées (Littoral, Centre, Sud, Ouest).

Ils sont ainsi des facilitateurs puisqu'ils devront rencontrer les autorités provinciales et les personnes ressources pendant la phase de sensibilisation afin de permettre le bon déroulement des opérations. Ils assurent la continuité des opérations de collecte dans leur province.

Ils sont également chargés :

de la formation du personnel de collecte des données dans les localités concernées;

de la saisie des questionnaires

du traitement des données ;

de l'analyse des données ;

#### 2.2.2 Responsabilités des agents enquêteurs

Ce sont des agents temporaires identifiés par les superviseurs pour les besoins d'enquête. Après leur formation, ils assureront sous la conduite des superviseurs, les enquêtes mensuelles sur les 17 marchés répertoriés auprès des commerçants concernés par l'étude. Les supports de collecte seront les questionnaires conçus à cet effet.

#### 2.2.3 Durée de l'enquête

La formation des agents enquêteurs se fera en un jour et l'enquête proprement dite se déroulera une fois par mois au cours de la deuxième semaine du mois pendant 7 mois en alternant, quand nécessaire, jour de forte affluence et jour de faible affluence.

### FICHE DE COMPTAGE ET FICHE D'ABONDANCE/PENURIE

#### *Fiche de comptage*

C'est la fiche qui recense les commerçants qui traitent avec des exportateurs en fonction du statut (collecteur, expéditeur, collecteur-expéditeur) et des produits vendus par ces derniers.

#### *Fiche d'abondance/pénurie*

C'est une fiche qui renseigne sur les périodes d'abondance et de pénurie du produit (pour quelle période ? L'année ou le dernier trimestre ?). Elle sera remplie tous les trois mois.

### QUESTIONNAIRES ET METHODE D'ENQUETE

#### *Généralités*

#### **4.1.1 Conduite de l'interview**

Conduire une interview avec succès ne doit pas être considéré comme un procédé mécanique. L'art d'enquêter se développe avec la pratique, mais il existe certains principes de base que les enquêteurs doivent suivre pour mener à bien la collecte. Pour accroître les chances de succès dans votre travail, soyez conscients du fait que :

une mauvaise connaissance de votre sujet crée un doute chez les enquêtés et peut faire naître des réticences mêmes chez ceux qui étaient disposés à coopérer ;

vous devez en permanence avoir une attitude de courtoisie et savoir vous intégrer dans votre milieu de travail. *Ne faites surtout pas de promesse.*

#### **4.1.2 Rythme de l'interview**

Administrez posément les questions pour que l'enquêté comprenne bien ce qu'on lui demande. Après avoir posé une question attendez et donnez lui le temps de réfléchir. Si l'enquêté se sent bousculé ou si on ne lui permet pas de formuler sa propre opinion, il peut répondre « *je ne sais pas* » ou donner une réponse inexacte. Si vous pensez que l'enquêté répond sans réfléchir, simplement pour hâter l'interview, amenez le avec tact à plus de coopération.

#### **4.1.3 Remplissage du questionnaire par l'enquêté**

Exceptionnellement, il peut arriver que l'enquêté, pour des raisons de disponibilité, soit amené à remplir lui-même le questionnaire. Dans de tels cas, vous devez revenir avec lui sur l'ensemble du questionnaire pour, dans un premier temps vous assurer qu'il a été rempli en entier et dans un deuxième temps vous assurer de la bonne compréhension de toutes les questions.

#### *Mode de remplissage*



Chaque section du questionnaire contient une série de questions qui doivent être posées dans l'ordre et de manière systématique. Le questionnaire est essentiellement pré-codifié et en général, on attend de vous deux choses :

que vous encercliez le code correspondant à la réponse donnée par l'enquêté et inscrivez ensuite dans les bacs prévus ce code ;

que vous assurez que les unités correspondent bien à ceux prévues.

Il faut se rappeler que chaque fois que la réponse est « *autre* », vous devez, après l'avoir encerclé inscrire le code correspondant puis, préciser en toutes lettres la déclaration de l'enquêté à l'emplacement réservé à la réponse ou même en marge du questionnaire en indiquant par une flèche.

Quand il faut inscrire un nombre, il convient de cadrer ce nombre à droite et de compléter les bacs restants par des 0.

**Exemple :** Si vous devez inscrire 1 dans trois bacs, alors faites comme suit : |\_0\_|\_0\_|\_1\_|.

En cas d'erreur, barrer proprement de deux traits et recopier la réponse à gauche ou à droite de l'emplacement prévu.

**NB :**

**1** *Tous les questionnaires devront être remplis de façon lisible au stylo à bille de couleur bleue.*

**2** Référez vous toujours à votre manuel d'instructions et à votre superviseur pour tout problème technique. Si nécessaire, faites de manière précise et concise des observations écrites et pertinentes sur le questionnaire.

*Structure du questionnaire*

Le questionnaire a pour objet de recueillir un certain nombre d'informations générales sur l'acteur et sur ses ventes du dernier jour de marché.

Le questionnaire est composé de 7 sections.

## **A Déroulement des activités (DAC)**

**DAC1- Vous êtes : 1- Collecteur ; 2- Expéditeur de produits à l'étranger ; 3- Collecteur/Expéditeur 4- Producteur:** Indiquez le code correspondant. Il faut signaler que le **collecteur** est celui qui vend ses produits aux exportateurs sur la place du marché. L'**expéditeur de produits à l'étranger** est celui qui envoie des produits à un exportateur resté sur place dans son pays. Le **producteur** est celui qui se rend directement sur le marché pour vendre à des exportateurs.

**DAC2- Date de la dernière journée de vente sur ce marché :** Indiquez la date de la dernière journée que l'enquêté a expédié ou vendu sur le marché à des exportateurs. Donner le jour, le mois et l'année

**Précisez s'il s'agit d'un jour ordinaire ou d'affluence :** Indiquez le code correspondant.

**DAC3- Lesquels de ces produits avez-vous directement vendu à des exportateurs étrangers ou expédiés à l'étranger au cours de la dernière journée de vente sur ce marché ?** Cochez les produits vendus par l'enquêté.

**DAC4- A des exportateurs de quels pays avez-vous vendu ces produits / en direction de quel pays avez-vous expédié ces produits ?** Cochez les pays d'origine des exportateurs qui ont acheté/reçu les produits de l'enquête.

**DAC5- Quels autres produits vendez-vous à des exportateurs ou expédiez-vous directement à l'étranger ?** Indiquez les trois premiers produits, en dehors de quatre qui font l'objet de l'enquête, qui sont vendus/expédiés à des exportateurs.

**DAC6- Combien de personnes pratiquent une de ces activités dans le marché et ses environs?** Portez le nombre d'autres collecteurs, ou expéditeurs, ou collecteurs/expéditeurs et ou producteurs exerçant dans le marché et ses environs. Ce nombre doit être donné par l'interviewé.

**DAC7- Si producteur, combien de producteurs vendent directement leurs productions à des exportateurs sans que ces produits ne fassent plus l'objet d'une transaction dans les marchés ?** Question à poser uniquement aux producteurs. Porter le nombre donné par l'intervisé dans le bac prévu pour la cause.

**DAC7- Combien de fois vous êtes vous rendu sur ce marché au cours des 4 dernières semaines ?** Indiquez le nombre dans les bacs prévus.

**DAC8- A qui d'autre vendez-vous le plus souvent ?** Cochez la case correspondante à l'acteur à qui le collecteur ou l'expéditeur vend le plus souvent.

## **B Exportation du plantain**

**PLA1- Avez-vous vendu du plantain à des exportateurs de ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**PLA2- Avez-vous directement expédié du plantain vers ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**PLA3- Où a été produit ce plantain? (Précisez les zones et pourcentages approximatifs)**

Indiquez les 3 premières zones de provenance des produits vendus par le commerçant/expéditeur et leurs parts approximatifs (en pourcentage) dans l'approvisionnement de l'enquête. Vérifiez que la somme des % ne soit pas supérieur à 100 ; et si la somme est inférieure à 75%, demandez s'il existe d'autres zones d'approvisionnement.

**PLA4- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée?** Indiquez le code correspondant.

1=Petit Régime

2=Moyen Régime

3= Grand Régime

4=Camion

5=Arceaux,

6=Kilogramme

7=Autres (à Préciser)

**PLA5- Équivalent des unités de vente en kg :** Indiquez les équivalents en kilogramme des unités de PLA4.

**PLA6- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?** Indiquez la quantité correspondante à chaque unité de PLA4 dans les bacs.

**PLA7- Quel était le prix moyen d'une unité ?** Indiquez le prix correspondant à chaque unité de PLA4 dans les bacs.

**PLA8- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif) :** Indiquez le chiffre d'affaires pour l'ensemble des ventes aux exportateurs/expéditions dans les bacs.

## **C Exportation de haricot rouge sec**

**HAR1- Avez-vous vendu du haricot sec à des exportateurs de ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**HAR2- Avez-vous directement expédié du haricot sec vers ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**HAR3- Quelle Type de haricot avez-vous vendues où expédiées dans ce pays?** Indiquez le code correspondant

**HAR3- Quelles variétés avez-vous vendues où expédiées dans ce pays?** Indiquez le code correspondant.

**HAR4- Où a été produit ce haricot sec? (Précisez les zones et pourcentages approximatifs)** Indiquez les 3 premières zones de provenance des produits vendus par le collecteurs ou expéditeur et leurs parts approximatifs (en pourcentage) dans l'approvisionnement de l'enquête. Vérifiez que la somme des % ne soit pas supérieure à 100 ; et si la somme est inférieure à 75%, demandez s'il existe d'autres zones d'approvisionnement.

**HAR5- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée?** Indiquez le code correspondant.

1=Grand Sac,

2=Petit Sac,

3=Bassin,  
4=Seau 5l,  
5=Kilogramme,  
6=Autres (à Préciser).

**HAR6- Équivalent des unités de vente en kg :** Indiquez les équivalents en kilogramme des unités de HAR4.

**HAR7- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?** Indiquez la quantité correspondante à chaque unité de HAR4 dans les bacs.

**HAR8- Quel était le prix moyen d'une unité ?** Indiquez le prix correspondant à chaque unité de HAR4 dans les bacs.

**HAR9- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif) :** Indiquez le chiffre d'affaires pour l'ensemble des ventes aux exportateurs/expéditions dans les bacs.

## **D Exportation de tomate**

**TOM1- Avez-vous vendu de la tomate à des exportateurs de ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**TOM2- Avez-vous directement expédié de la tomate vers ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**TOM3- Quelles variétés avez-vous vendues où expédiées dans ce pays?** Indiquez le code correspondant.

**TOM4- Où a été produit cette tomate? (Précisez les zones et pourcentages approximatifs)** Indiquez les 3 premières zones de provenance des produits vendus par le collecteurs ou expéditeur et leurs parts approximatives (en pourcentage) dans l'approvisionnement de l'enquête. Vérifiez que la somme des % ne soit pas supérieure à 100 ; et si la somme est inférieure à 75%, demandez s'il existe d'autres zones d'approvisionnement.

**TOM5- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée?** Indiquez le code correspondant.

1=Cageot,  
2=Panier,  
3= Caisses  
4=Tas,  
5=Seau de 5l  
6=Kilogramme  
7=Autres (à Préciser)

**TOM6- Équivalent des unités de vente en kg :** Indiquez les équivalents en kilogramme des unités de TOM4.

**TOM7- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?** Indiquez la quantité correspondante à chaque unité de TOM4 dans les bacs.

**TOM8- Quel était le prix moyen d'une unité ?** Indiquez le prix correspondant à chaque unité de TOM4 dans les bacs.

**TOM9- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif) :** Indiquez le chiffre d'affaires pour l'ensemble des ventes aux exportateurs/expéditions dans les bacs.

## **E Exportation de bâton de manioc**

**BAT1- Avez-vous vendu de bâton de manioc à des exportateurs de ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**BAT2- Avez-vous directement expédié de bâton de manioc vers ce pays?** Indiquez le code correspondant pour chaque pays.

**BAT3- Où a été produit ce bâton de manioc? (Précisez les zones et pourcentages approximatifs)** Indiquez les 3 premières zones de provenance des produits vendus par le collecteurs ou /expéditeur et leurs parts approximatives (en pourcentage) dans l'approvisionnement de l'enquête. Vérifiez que la somme des % ne soit pas supérieure à 100 ; et si la somme est inférieure à 75%, demandez s'il existe d'autres zones d'approvisionnement.

**BAT4- Où a été produit le manioc servant à fabriquer ce bâton de manioc (préciser les zones et pourcentages approximatifs) : voir BAT3**

**BAT4- Quelle(s) unité(s) de mesure avez-vous utilisée?** Indiquez le code correspondant.

- 1=Paquet de 30,
- 2=Paquet de 20,
- 3=Paquet de 10,
- 4=Paquet de 5,
- 5=Kilogramme
- 6=Autres (à Préciser)

**BAT5- Équivalent des unités de vente en kg :** Indiquez les équivalents en kilogramme des unités de BAT4.

**BAT6- Combien de ces unités (quantités) avez-vous vendu au total?** Indiquez la quantité correspondante à chaque unité de BAT4 dans les bacs.

**BAT7- Quel était le prix moyen d'une unité ?** Indiquez le prix correspondant à chaque unité de BAT4 dans les bacs.

**BAT8- Quel chiffre d'affaires avez-vous réalisé au total? (Facultatif) :** Indiquez le chiffre d'affaires pour l'ensemble des ventes aux exportateurs/expéditions dans les bacs.

## **F- Considérations d'ordre général**

**COG1-Est-ce que les quantités que vous avez vendues aux exportateurs ont varié au cours des 4 dernières semaines par rapport à cette journée (journée enquêtée) ?**

- 1- Forte Hausse
- 2 -Faible hausse
- 3 - Équivalent
- 4 - Faible baisse
- 5- Forte baisse (par rapport à la journée d'enquête)

Il s'agit ici d'apprécier l'évolution des ventes de la semaine/jour enquêté par rapport à celle des 4 dernières semaines.

**COG2- Quel est votre ancienneté dans l'activité :** Précisez le nombre d'année et de mois d'ancienneté dans l'activité **Exple :** Année. \ \_0\\_8\\_ Mois.\ \_1\\_ \_0\\_ signifie que l'enquêté a huit année et 10 mois d'expérience dans l'activité

**COG3- Nom et prénom de l'enquêté :** Inscrivez en toutes lettres le nom de la personne interviewée.

**COG4- Sexe :** Inscrivez le code correspondant dans le bac.

**COG5- Age :** Il s'agit de l'âge au dernier anniversaire. Si le répondant donne plutôt l'année de naissance sans préciser le jour ni le mois, demandez s'il a déjà fêté son anniversaire de l'année en cours ; s'il répond oui son âge est (année en cours - année de naissance) sinon il est (année en cours – année de naissance – 1).

**COG6- Niveau d'instruction :** Reportez la réponse dans l'espace prévu. Primaire correspond de la maternelle au CM2, Secondaire 1<sup>er</sup> cycle de la 6<sup>ème</sup> en 3<sup>ème</sup>, **Secondaire 2<sup>ème</sup> cycle** de la 2<sup>nd</sup> en Terminale et **Sup** correspond à l'enseignement supérieur professionnel ou général

**COG7- Nationalité :** Reportez la réponse dans l'espace prévu.

**Département d'origine :** Portez le département d'origine si l'enquêté est camerounais sinon inscrivez étranger.

**COG8- Lieu de résidence : Pays :** Indiquez le pays de résidence.

**Ville :** Indiquez la ville de résidence.

**COG9- Sur quels autres marchés effectuez-vous vos opérations ?**

**a- Achat de marchandises :** Indiquez le marché sur lequel il s'approvisionne (le plus important en dehors de celui sur lequel il se trouve).

**b- Vente de marchandises :** Indiquez un autre marché sur lequel il vend ses produits (le plus important en dehors de celui sur lequel il se trouve).

**COG10- Avez-vous été enquêté le mois précédent ? 1-Oui 2-Non :** Question à poser à partir du deuxième passage. Reporter le code dans le bac prévu à cet effet.

**COG11- Observations de l'enquête :** Il s'agit de donner les observations, les difficultés et les suggestions de l'enquête par rapport au commerce transfrontalier.